



Storåföretag slår sig in på marknaden i Iran

Publicerad: 11 mars 2008

Författare: Fredrik Norman

Eurolobe i Storå har rott i land ett avtal med en distributör i Iran, ett avtal som nu ger dem chansen att slå sig in på en ny marknad. VD Krister Roth, som nyligen är hemkommen därifrån, berättar att denna affärsresa inte bara blev framgångsrik utan också en berikande erfarenhet på många sätt och vis.

Eurolobe utvecklar produkter för oljehantering på fordonsverkstäder och har under årens lopp vuxit ordentligt och slagit sig in på marknaden i en rad olika länder i olika världsdelar. Ifjol var det Nya Zeeland som blev erövrat då Krister Roth fick med sig hem ett distributörsavtal från företaget Petroleum Services Ltd i staden Hamilton. Under samma tid gjordes också förberedelser för att slå sig in på marknaden i Afrika, ett uppdrag som föll sig självklart på den anställda Patrick Ntwari som talar flera av språken i Afrika. Afrikaprojektet är fortfarande under bearbetning.

Precis som Kristers resa till Nya Zeeland i fjol, så blev affärsresan till Iran för ca två veckor sedan en lyckad sådan. Iran är en svår men intressant marknad, menar Krister, som ändå såg alla anledningar att försöka.

-Det är inte så väldigt många som åker till Iran för att göra affärer, men jag tyckte det fanns anledning att försöka. Man måste våga. Iran är ett stort land med en relativt välbärgad befolkning. Resan blev nu inte bara framgångsrik för företaget utan också en minnesvärd erfarenhet för mig personligen. Sedan slog det mig vilket vackert land Iran verkligen är, säger han.



En skål för samarbetet

Under vistelsen i landet fick han kontakt med företaget Kiaravankar Ltd i staden Isfahan. Företaget är väletablerat inom branschen och säljer liknande produkter som Eurolube tillverkar. Krister berättar att företaget ansåg att Eurolubes produkter kunde bli ett viktigt komplement och parterna kom snart överens om ett samarbete.

-Det var lite annorlunda, för när allt var klart så försvann deras ekonomiansvarige för en stund och kom sedan tillbaka med ett riktigt tjockt kuvert och lade framför mig. Sedan sa de "du kan räkna om du vill", småskrattar Krister och fortsätter:

-Jag blev väldigt överraskad och hade ju inte ens möjlighet att skriva ett kvitto just då. Kontant betalning rakt över bord var något nytt för mig. Men de påpekade att de litade på mig, att vi skulle leverera produkterna precis som vi hade kommit överens om. Sedan skålade vi med läsk eftersom alkohol är bannlyst i Iran.

Krister Roth räknar med att det första årets försäljning uppgår till ca 500 000 kr men att den summan ökar med tiden.

Källa: LindeNytt.com

<https://lindenytt.com/nyheter/storaforetag-slar-sig-in-pa-marknaden-i-iran/>