



# Stærkt parløb førte Østeuropa til Aars

Uden en mellemforhandler kunne profitten hæves. Det stod klart for ejeren af Nordjysk Palleservice, Per Frederiksen. Med hjælp fra Enterprise Europe Network fik han kontakt til den helt rigtige leverandør i Litauen. Resultatet taler for sig selv: En reducere af omkostninger og udsigt til øget indtjening.

Foto: Nordjysk Palleservice

Tekst: NordDanmarks EU-kontor

» - Jeg talte med mange, før jeg fik et tip om, at Enterprise Europe Network kunne hjælpe, fortæller Per Frederiksen. Allerede efter det første møde med Enterprise Europe Network-konsulent Aija Konisevska Azadi fra NordDanmarks EU-Kontor gik det stærkt.

## En storm af tilbud

Nordjysk Palleservice ønskede at finde en leverandør fra Østeuropa. Derfor lagde Aija Konisevska Azadi virksomhedens informationer ud i Enterprise Europe Networks database.

- Så skal jeg love for, der kom nogle mails! Jeg blev nærmest bombarderet. Indbakken var stopfuld med tilbud, ler Per Frederiksen. Den sværeste opgave var derfor at vælge blandt de mange leverandører:

- Her var Enterprise Europe Network en kæmpe støtte. De hjalp mig med at sortere, så jeg kun stod tilbage med de bedste og mest seriøse leverandører.

- Sammen arrangerede vi, at Per skulle besøge virksomheder i Letland og Litauen. Vi arrangerede møder med fem virksomheder, forklarer Aija Konisevska Azadi.

I Letland blev Per Frederiksen hentet på hotellet af Aijas lokale Enterprise Europe Network-kollega, som kørte med på besøg hos virksomhederne. Det lettede sprogbarrieren, og Per kunne koncentrere sig om det, han var kommet for.



**Nordjysk Palleservice**  
beskæftiger sig med køb og salg af nye og brugte paller, pallerammer m.m.  
Læs mere på:  
[www.nordjyskpalleservice.dk](http://www.nordjyskpalleservice.dk)

- Kvaliteten på pallerne skulle være i top. Med en rejse kunne jeg selv tjekke kvaliteten og samtidig se min handelspartner i øjnene, uddyber Per Frederiksen.

## Øget omsætning på 25%

Da Per Frederiksen igen var på dansk grund, fulgte han op på møderne sammen med Aija Konisevska Azadi. Valget faldt på en leverandør fra Litauen. Kvaliteten var i orden og prisen ligeså. Siden er de første leverancer landet i Aars.

- Samarbejdet med Enterprise Europe Network har hjulpet mig rigtig meget, fastslår Per Frederiksen.

Nu kan han se frem til at reducere sine omkostninger med 20%, mens omsætningen forventes at stige med 25%.