Pressmeddelande 2013-12-16

**Svenska EEL sluter strategiskt avtal med norska Euronics
– Örebroföretaget EEL sluter strategiskt avtal med Euronics Norge**

**Vitvarukoncernen EEL i Örebro har tecknat ett avtal med hemelektronikkedjan Euronics Norge. Avtalet innebär att Euronics Norges cirka 70 butiker förbinder sig att handla sina vitvaror från EEL:s lager i Örebro.**

**- Affären med Euronics är ett första steg att ta oss in på nya marknader, säger Christer Larsson, koncernchef för EEL AB som är branschens största inköpsorganisation i Sverige.**

EEL, med starka varumärken som ELON och Elkedjan och med över 420 butiker i landet, blir efter avtalet med Euronícs Norge störst i Norden. EEL är organisation i Norden som har flest frivilliga fackhandlare knutna till sig och räknar med öka omsättningen och behålla sin personalstyrka.

Samarbetsavtalet är ytterligare ett bevis på att EEL och svensk fackhandel fortsätter att utmana de utlandsägda hemelektronikkedjorna genom att lyfta fram fackhandels fördelar.

-Med vår lokala närvaro, personliga relationer och bättre service ska vi ge marknadsjättarna en match. Spelar vi korten rätt blir fackhandeln en lysande affär, säger Christer Larsson.

EEL omsätter idag cirka 2,1 miljarder kronor, har 90 anställda och 173 Mkr bundet i lagret. Lagret omsätts elva gånger per år - en unikt hög andel.

Christer Larsson har varit med sedan vitvarukoncernens start för tio år sedan. Varje år har koncernen visat svarta siffror. Detta har glatt företagets 376 delägare och aktieägare.

– Visst har affärerna gått över förväntan. Men vi nöjer oss inte med det. Större lager och inbrytning på den nordiska marknaden ska göra EEL AB till en starkare spelare, säger Christer Larsson.

-Det kommer att ske flera affärsstrategiska händelser under vintern och våren 2014, lovar Christer Larsson.

Euronics är en hemelektronikkedja som finns i 31 länder, omsätter 160 miljarder kronor och har mer än 11 000 butiker.

-Vi är mycket glada för avtalet med EEL, säger Kenneth Baltzersen, VD för Euronics Norge. För oss innebär det en ökad konkurrenskraft på den tuffa norska hemelektronikmarknaden. Genom samarbetet får vi tillgång till ett stort varulager, bättre villkor och en struktur som möter våra framtida behov. Det här är något som våra kunder kommer att kunna dra nytta av. Vi ser även en stor fördel då EEL och Euronics Norge har en liknande organisation, med lokala entreprenörer och en förhandlingsfokuserad kedjestruktur.
**För ytterligare information, kontakta:** Christer Larsson, 019-17 54 52, mobil 070-530 14 48, christer.larsson@eelab.se