****

22. januar 2020

**Nordens største dyrebutikkjede innleder et nytt samarbeid med Brother, grunnet stor satsing på utvikling av utskriftsprosesser og dokumenthåndtering i kjedens butikker**

**Musti Group Nordic Oy og Brother Nordic A/S har inngått en samarbeidsavtale som innebærer at Brother leverer en løsning for automatisert utskriftshåndtering, rapportering og optimering av dokumenthåndtering til alle Musti Groups butikker i Norden.**

– Vi bruker fortsatt utskrifter i stor utstrekning i butikkene våre, og sammen med Brother ønsket vi å utvikle måten vi arbeidet på. Når det gjelder priser, kampanjer og produktinformasjon, påvirkes omsetningen i høy grad av det visuelle og den rette layouten. Vi valgte Brother som samarbeidspartner på grunn av deres bransjekunnskap, serviceinnstilling og løsningsorienterte arbeidsmåte. Med sin brede kompetanse har Brother tatt utfordringen og gitt vår nordiske organisasjon service på en forbilledlig måte, fastslår Pasi Orovuo ved Musti Group.

Musti Group er Nordens ledende butikkjede innen husdyrartikler. Kjeden ble etablert i Finland i 1988, under navnet Musti ja Mirri. Den ekspanderte til Sverige i 2012, og i Norge ble den første butikken åpnet med navnet Musti i 2017. Nå omfatter kjeden nesten 280 fysiske butikker, i tillegg til en stor nettbutikkvirksomhet som støtter butikknettverket. Musti Group inngår i den svenske investeringsporteføljen EQT.

– Samarbeidet med Musti Group styrker ytterligere vår posisjon innen utskriftshåndtering i detaljhandelen. Det er tegn som tyder på at utskrifter generelt sett er på tilbakegang, men i visse bransjer har de fortsatt svært stor betydning for forretningsvirksomheten, kundeopplevelsen og resultatet. Vi er takknemlige for Musti Groups tillit. Det skal bli interessant å utvikle det visuelle endringsprosjektet som er på gang inne i butikkene, i samarbeid med dem, sier Mikko Pulkkinen, Nordic Sales Manager, Brother Finland.

Brother Nordic A/S er en del av det globale konsernet Brother Ltd og en av de japanske IT-aktørene som har vært lengst på markedet. Brothers veksthistorie fra å produsere symaskiner til å bli en moderne aktør innen IT-bransjen, er et resultat av en systematisk arbeidsmåte som tar utgangspunkt i kundenes behov og filosofien «At your side». I de siste årene har vi fokusert på hva som skjer i brukergrensesnittet. Som et resultat av dette har vi kunnet skape flere innovative løsninger innen dokumenthåndtering. Et eksempel på dette er den samarbeidsavtalen vi inngikk med Elkjøp-konsernet i begynnelsen av året. [Les om Elkjøp samarbeidet her](https://www.brother.no/about-brother/news/2019/pr-elkjop-and-brother-nordic)

– Vi ser virkelig frem mot samarbeidet med Musti Group og å få støtte og utvikle veksten hos en kjede som har en så positiv og sterk utvikling, avslutter Mikko Pulkkinen, Nordic Sales Manager, Brother Finland.

**Mer informasjon:**Brother Norge, filial til Brother Nordic A/S  
Country Manager Geir Langedrag: [geir.langedrag@brother.no](mailto:geir.langedrag@brother.no)

Brother Finland, Brother Nordic A/S  
Mikko Pulkkinen, Nordic Sales Manager (Corporate Business), Country Sales Manager, +358 50 331 8868, [mikko.pulkkinen@brother.fi](mailto:mikko.pulkkinen@brother.fi)