

Brandon tecknar avtal för 120 miljoner kronor med FCA – växer med nyanställningar i Sverige och Italien

Brandon, Sveriges ledande bolag inom Brand Merchandise, har skrivit ett treårigt avtal med Fiat Chrysler Automobiles (FCA). Uppdraget är internationellt och innefattar bland annat varumärkena Jeep, Alfa Romeo, Fiat och Abarth. Avtalet beräknas omsätta cirka 120 miljoner kronor. Tack vare avtalet kommer Brandon att anställa personal på huvudkontoret i Sverige och på det nyöppnade kontoret i Italien.

– Vi är mycket glada över avtalet med FCA. Det är fantastiska varumärken med unika identiteter och mycket passion som vi nu får möjlighet att jobba med i en internationell miljö. Vi vann uppdraget tack vare vår kompetens inom design, produktutveckling, försäljning och global distribution. Till det kan vi lägga en unik kompetens inom Automotive-industrin, säger Per Hellberg CEO på Brandon.

FCA är en av världens största biltillverkare och Brandon har i internationell konkurrens vunnit uppdraget att ta över Merchandise-affären för bolaget som nu väljer att outsourca det till en leverantör med expertis inom området. I och med uppdraget etablerar Brandon ett kontor i Italien där 4 personer till att börja med kommer att anställas. Dessutom anställer man ytterligare minst tre personer på huvudkontoret i Göteborg. Affären är ett tydligt kvitto på Brandons vision – att vara ledande i Europa inom merchandise.

– Vi har under åren jobbat med ett stort antal biltillverkare och förstår komplexiteten, distributionsnätverket och industrins starka fokus på att merchandise ska vara både en lönsam affär och varumärkesdrivande. Det är oerhört glädjande att vi nu kan anställa ytterligare personer till vår verksamhet och fortsätta att växa som bolag, säger Per Hellberg.

Brandon har många stora internationella kunder och varumärken i sin portfölj. Brandon designar, utvecklar, och distribuerar produkter och tjänster inom affärsområdena "Brand Merchandise" och "Retail Support", med syfte att stärka kundernas varumärke och öka intäkterna. En avancerad e-commerce-lösning, egna lager för kunderna och en kundstyrd distribution gör att Brandon har kunskapen och styrkan att fortsätta att växa och expandera tillsammans med sina kunder.

– Merchandise blir en allt viktigare marknadskanal för de stora bolagen och vi levererar hela kedjan från idé och design till lagerhållning, försäljning och distribution. Vi har en unik kompetens och vill skilja oss från mängden och inte bara leverera en T-shirt med tryck, utan erbjuda varumärkesbyggande merchandise genom designade och unika kollektioner. Vi tror starkt på vår framtid och på vårt mål att fortsätta expandera med nya kunder, säger Per Hellberg.

För mer information, vänligen kontakta:

Per Hellberg CEO på Brandon, tfn +46 (0)706 20 20 00

Bilder för fri publikation: Anders Ekhammar, tfn +46 (0)707 46 25 79

***Brandon**, med huvudkontor i Göteborg samt verksamhet i Stockholm, Shanghai och Turin, har haft förmånen att arbeta med många stora internationella varumärken under mer än 20 år. Detta har gjort att bolaget kunnat bygga upp en gedigen branschkunskap. Under senare år har Brandon utökat sitt erbjudande med Retail Support-konceptet. Alla kunder drar nytta av Brandons operativa färdigheter, med e-handel, lager, logistik och distribution. Brandon omsatte 2016 cirka 150 miljoner kronor med ett 40-tal anställda.*