

Begagnade maskiner viktigt för framtiden

Mahsam i Anderstorp är ett företag som inriktar sig på inköp och försäljning av begagnade maskiner, kringutrustning och reservdelar till plastindustrin. En verksamhet som specialiserat sig på att återvinna och återanvända maskiner genom att ge dem nytt liv och skapa nya möjligheter. Företagets historia sträcker sig 25 år tillbaka i tiden.

Vi har byggt upp ett omfattande internationellt nätverk av samarbetspartners och kunder, säger Mahsa Farajollahi som driver företaget tillsammans med sin far Khosrow.

Företaget har ett stort urval begagnade maskiner, kringutrustning och även ett reservdelslager. Inom kort lanserar man också sin nya hemsida som ska göra det enklare för besökarna att hitta det de söker. Det finns också ett showroom där man kan visa både maskiner och kringutrustning.

Grundades 1998

Khosrow Farajollahi startade sitt första bolag i Iran. När han lämnade Iran för Sverige 1987 hamnade han i Småland och arbetade sedan som svetsare på Gisab under 90-talet. I samband med sitt arbete besökte han många industrier och såg en möjlighet i att köpa begagnade maskiner för att sedan sälja dessa vidare till Mellanöstern.

1998 grundade han Mahsam Import & Export, som ligger till grund för dagens verksamhet.

Dottern Mahsa kom in i verksamheten efter drygt 10 år i hotellbranschen. 2017 genomfördes en bolagsändring och företaget heter nu enbart Mahsam.

– Tack vare vår långa tid i branschen har vi skapat starka kontakter med företag som är i ständig utveckling och de vänder sig till oss när de väljer att köpa in nya maskiner, säger Mahsa Farajollahi. Då är vi snabbt inne och hämtar de begagnade maskinerna.

– Vi vågar säga att vi köper relativt friska maskiner, men vi får också en tydlig bild av maskinens skick innan den kommer hem till oss. Vi har sedan möjlighet att reparera och serva maskinerna innan de kommer vidare till kund.

Ökad försäljning i Sverige

– Större delen av våra maskiner går på export, men vi arbetar aktivt med att marknadsföra även här hemma. Vi

blir ofta uppsökta av nystartade företag eller specifika projekt som gör att de vill få en helhetslösning för en rimlig kostnad. Det talas mycket om cirkulär ekonomi och där ligger vi helt rätt och på så sätt lett till ökad försäljning på hemmaplan.

– Majoriteten av våra maskiner kommer ifrån Sverige, Norge och Danmark. Däremot har vi ett globalt nätverk som möjliggör det för oss att hjälpa våra svenska kunder med specifika önskemål som i vissa fall kräver att vi söker oss utanför Norden.

– Vi är ständigt på jakt efter maskiner och utrustning till plastindustrin och välkomnar alla potentiella inköp, stora som små, avslutar Mahsa Farajollahi.



Ett urval av begagnade maskiner och utrustningar



Khosrow och Mahsa Farajollahi