



FORTSATT STUDENT: Ayush Kumra går tredje året på NHH. – Hvis det blir nok å gjøre med Masalamagic vurderer jeg å ta et frår etter bachelor for å jobbe med selskapet, sier han. FOTO: THOMAS C HØIE

■ I 62 NorgesGruppen-butikker ■ Produserer ved indisk fabrikk

Tandoori på timeplanen

MAT OG DRIKKE: NHH-student Ayush Kumra utvider morens indiske matkonsern. Med chutney og marinader tar Masalamagic opp kampen med Toro og Patak's.

THOMAS C. HØIE
THOMAS.HOIE@FINANSAVISEN.NO

– Har dere bare én av pasten? Vi har jo tre ulike typer, sier Ayush Kumra, mens han snur på et par glassflasker i butikkhyllene hos Centra på Majorstuen. 21-åringen er finanshjernen i familiebedriften Masalamagic, som nettopp har fått innpass hos 62 NorgesGruppen-butikker med egenutviklet chutney, marinade og papadam produsert i India. – Selskapet er allerede milli-onbutikk, men hvor stor omsetningen kan bli til neste år er noe vi fortsatt regner på. Visjonen vår er å gjøre indisk mat like vanlig som pizza og pasta. Kumra kommer i dress rett fra møter med RS Platou og Pareto Securities, men hevder det skyldes at han også er styremedlem i Finansgruppen ved NHH. – Foreløpig har vi finansiert Masalamagic med penger fra

driften og egne midler. Skulle vi vokse mye mer, vil det kanskje bli behov for å hente penger eksternt, sier han.

TV-stjerne

Moren Niru Kumra er født i Punjab i India, men flyttet til Oslo med familien som 9-åring. Etter flere år i Finansdepartementet og Agresso valgte hun å starte sitt eget selskap i 2003.

Masalamagic, som betyr «å trylle med krydder», skulle opprinnelig bare tilby kokkekurs og catering av indisk mat.

– Hun fikk mange henvendelser fra nordmenn som ville lære å lage ordentlig indiske retter. Etter at boken «Indisk mat på norske fat» kom, tok det helt av. Den fikk terningkast seks og har foreløpig solgt over 6.000 eksemplarer, som er bra for en kokbok i Norge, sier Ayush Kumra, som også har kunnet se moren sin på TV-programmer som God Mor-

gen Norge, Sommeråpent og Matlyst. – Vi har også levert catering til Telenor da India-dealen ble lansert for noen år siden, i tillegg til å lære opp kantinepersonale i en rekke andre bedrifter, sier Kumra.

Ja etter to nei

Opprinnelig skulle selskapet produsere i Norge, men det ble for kostbart. I fjor dro NHH-studenten derfor på besøk til et knippe indiske fabrikker for å gjøre en due diligence, hvor alt fra kvalitet på produktene, leveringsdyktighet og dokumentasjon på at selskapene ikke driver med barnearbeid ble sjekket.

Han endte opp å signere en avtale med en fabrikk i Gujrat, nordvest i India.

– Den første bestillingen vår på 2.400 glass med chutney ble solgt inn hos Jacob's, sier Kumra, som først fikk «nei» på telefon og e-post fra den anerkjente matbutikken på Holtet i Oslo.



GRÜNDER: Niru Kumra. FOTO: MASALAMAGIC

– Da spurte jeg om de ville smake på produktene, for se om det var forskjell på produktene de hadde fra før. Jeg fikk «ja», og dagen etter ringte jeg til Centra, som også er en del av NorgesGruppen, sier han.

I utgangspunktet fikk selskapet innpass i 30 butikker, men dette er nå utvidet til 62.

– Vi er i forhandlinger med ytterligere 25 butikker, i tillegg til at vi vurderer hvordan vi skal angripe storkjøkkenmarkedet, sier 21-åringen.

Snart utsolgt

Orkla-eide Toro har lansert sin egen Tandoori-serie, men det er likevel britiske Patak's som er den største konkurrenten i Centra-hyllene.

Masalamagic

- Etablert av Niru Kumra i 2003.
- Kokkekurs og catering av indisk mat i Oslo, deriblant tikka masala, chicken curry og naan. Masalamagic tilbyr firmafest, kick-off, julebord og andre arrangementer i egne selskapslokaler.
- I 2011 ble selskapet første norsk-indiske produsent av chutneyer med egne oppskrifter, og i 2012 ble sortimentet utvidet med paste, papadam og krydderblandinger.
- Eies av Kumra-familien og har hovedkontor på Carl Berners plass i Oslo.

– Vi vet hvordan indisk mat skal smake, og driver med opplæring om hvordan rettene bør tilberedes. Mitt inntrykk er at nordmenn vil gjøre nye ting på kjøkkenet, og det er en myte at vi bare spiser Grandiosa, sier Kumra.

Masalamagic-familien har laget en serie på totalt 23 produkter, men foreløpig er det bare halvparten som er å finne i norske butikker. Kumra bestiller én container med produkter om gangen, og regner allerede på neste års forsendelser fra India.

– Papadam og raita mix er vi allerede utsolgt for, noe vi ikke trodde ville skje før til jul, sier han.