



# «Ett fantastiskt företagsklimat i Nässjö»



XANOs VD Lennart Persson och David Ståhlberg, digital strateg, var två av de inspirerande föredragshållarna vid NNABs näringslivsträff den 17 november.



Under näringslivsträffen presenterade NNABs VD Claes Johansson flera spännande satsningar. En av dem är Catenas investering i storleksordningen 70 mkr – första hyresgäst blir Högländs Logistik Center som kommer att sköta logistiken åt Rutab. Frank Robertsson, VD för Rutab, intervjuades också om företagets utveckling och den förestående flytten av ett lager från Hallsberg till Nässjö.



**Nyheter, inspiration och bilder från näringslivsträffen på Hotell Högländ den 17 november.**



## Nyhetsregn på näringslivsträff



*På Nässjö Näringsliv AB gör vi vårt yttersta för att lyssna på företagen, identifiera utvecklingsfrågor och möta företagens framtida behov för tillväxt. Det sker förstås i nära samarbete med företagen och med Nässjö kommun.*

Årets sista näringslivsträff genomfördes på Hotell Högland och blev något av en nyhetssändning. Under kvällen informerades om flera nya satsningar – toppat med den dagsfräsk nyheten att Rutab flyttar en av sina enheter till Nässjö.

SAMMANLAGT DELTOG ETT 130-tal gäster på träffen som inleddes med XANOS VD tillika Nässjöbon Lennart Persson som berättade om företagets historia, nuläge och inspirerande framtidsvisioner. XANOS idé om att utveckla, förvärva och driva nischade företag med högt teknikinnehåll har visat sig vara ytterst framgångsrikt och Lennart Persson passade på att dela med sig av många goda råd till deltagarna.

Den innovativa diskussionstråden plockades upp av nästa föredragshållare; David Ståhlberg som är entreprenör, författare och digital rådgivare och som tidigare också ingick i ledningsgruppen för Google Sverige. David tog med publiken på en spännande resa i tid och rum.

NNABS intressenter fick också ett intressant erbjudande från Stefan Brolin på Tekniska Högskolan, Jönköping University.

«Om ni kontaktar mig kan jag hjälpa er med master-studenter inom området digital business. Passa på!», manade Stefan.

### Löpsedlar och husesyn

Det blev på alla sätt en händelserik kväll då nyheterna stod som spön i backen.

NNABS VD Claes Johansson kunde berätta om flera aktuella satsningar hos ATA Timber, Scandinavian Business Seating och Catena. I en intervju med Rutabs VD Frank Robertsson kungjordes också en dagsfräsk nyhet: Rutab flyttar en enhet från Hallsberg till Nässjö och Höglandets Logistik Center. Verksamheten kommer att bedrivas i Catenas nybyggda lokaler.

Under aftonen presenterade också Hotell Höglands VD Torgny Gunnarsson «nya fräscha Hotell Högland». Han berättade om de betydande investeringar som gjorts inom restaurangverksamheten, konferensdelarna, rummen och spa-avdelningen. Det fanns gott om tid för mingel och för besök i de olika faciliteterna.

Kvällen avslutades med middag, underhållning och lotteri. Malin Hellsund från «Nässjö mot cancer» berättade om initiativet och passade på att marknadsföra t-shirts.

«Hjälp oss och köp t-shirts så vi att vi når vårt stora insamlingsmål», uppmanade Malin med hjälp av Jacob Sundberg som planerat träffen och även var kvällens moderator.



## Två Nässjöföretag som fann varann

Rutab satsar vidare i Nässjö och flyttar en av sina enheter till Höglandsterminalen. I mellandagarna transporteras hundratals pallar med gods från Hallsberg till den nya anläggningen.



DET ÄR HÖGLANDS LOGISTIK CENTER, med lokaler i Catenas nya byggnad vid Höglandsterminalen, som fått förtroendet att driva Rutabs nya lager i Nässjö. Samtidigt som de flyttar in i de nya lokalerna ska man alltså ta emot och lagra åt sina kunder, förutom Rutab också tusentals pallar åt Trioplast.

«Att inflyttningen äger rum i mellandagarna passar oss bra. Vi ser fram mot ett inspirerande samarbete. Det är väldigt trevligt att få jobba tillsammans med ett företag från Nässjö», kommenterar Henrik Almström, vd för Höglands Logistik Center AB.

### Lager och förädling

Det är kablar som ska lagras för Rutabs räkning och uppdraget omfattar även viss förädling av produkterna. Det gäller till exempel att kunna bedöma när vissa kablar skall kapas, spolas om, sparas eller säljas vidare.

Rutabs framgångsrecept är att koncentrera sig på verksamhetens kärnområden – samtidigt som man är mycket kundorienterade.

«I stället för att bli halvbra på allt möjligt har vi valt att fokusera. Det har skapat mycket god

lönsamhet. Vi ser framtiden an med tillförsikt», säger Frank Robertsson som är vd för Rutab.

Rutab ägs av ett familjekontrollerat, börsnoterat företag som heter Addtech. Det är industrigrupp bestående av 120 fristående bolag som ofta har unika marknadspositioner. Koncernen har 2000 medarbetare och hos Rutab jobbar 35 personer, varav 22 i Nässjö.

### Ett finger med i spelet

Claes Johansson, vd för Nässjö Näringsliv AB, är förstas glad över Rutabs beslut att expandera i Nässjö.

«Vi har haft nöjet att vara med i planeringen och dialogen. Det har varit mycket stimulerande. Extra roligt att det är två Nässjöbaserade företag som på detta sätt funnit varandra. Det är trevligt att få medverka till en positiv lösning».

*Rutab är Sveriges ledande leverantör av kabelförskruvningar, genomföringar och skyddsslang samt en mycket stark aktör inom maskinkabel. Vi har nått den positionen genom att fokusera på långsiktighet, kvalitet, hög servicenivå, ett komplett sortiment med investeringar i egen produktutveckling och genom att lyssna på våra kunder och leverantörer.*



*Näringslivsträffen ägde rum på Hotell Högländ som dukat upp en dignande buffé.*



*Malin Hellsund är initiativtagare till «Nässjö mot cancer» och berättade om årets insamlingsmål för kvällens moderator, Jacob Sundberg.*



*Hotell Högland bjöd på husesyn – en omfattande renovering har resulterat i fräscha rum och lokaler.*





David Ståhlberg, digital rådgivare och tidigare i ledningsgruppen för Google Sverige höll ett spännande föredrag där paralleller bland annat drogs med Pablo Picasso.



Stefan Brolin på Tekniska Högskolan, Jönköping University, berättade om Nässjöföretagens möjlighet att få «låna» en master-student.



*Claes Johansson, VD för Nässjö Näringsliv, var glad över att kunna förmedla så många goda nyheter.*



*XANOs VD Lennart Persson berättade om hur verksamheten framgångsrikt utvecklar nischade företag med högt teknikinnehåll.*



*Vi önskar våra intressentföretag en God Jul!  
Vår julklapp i år blir en gåva till Erikshjälpen på 5000 kronor.*



*Claes*



*Hans-Inge*



*Jacob*



*Leyla*



*Marcus*



*Peter*

# Våra tjänster – boka gärna in ett besök!



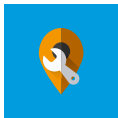
## Bollplank

Boka möte med oss och bolla dina frågeställningar, vilka de än må vara. Inom vår organisation finns kunnan-de inom en rad områden som berör ditt företagande. Dessutom har vi ett stort nätverk bestående av erfarna företagare inom räckhåll.



## Expansion

Vi erbjuder stöd till företag som står inför en expansion. Vi gör en nulägesanalys och tar tillsammans fram en handlingsplan som säkerställer en lyckosam förändringsprocess.



## Kommunal service

Det ska vara enkelt att driva företag i Nässjö. Via vår OneDoor-metod gör vi det smidigare för dig som företagare att få hjälp med bygglov, planer, serveringstillstånd, markfrågor och så vidare. En dörr – OneDoor – är allt du behöver.



## Styrelserekrytering

Oavsett hur långt ditt företag har kommit i sitt styrelsearbete, dyker behovet av nya styrelseledamöter emellanåt upp. Vi gör en företags- och kompetensanalys och presenterar förslag på 2–3 resurspanorer.



## Affärsplan

Via affärsutvecklingsverktyget Canvas hjälper vi dig att slipa på din affärsplan. Genom att beskriva din affär i verktyget får du effektiv överblick över din verksamhets olika delar och kan lätt identifiera vilken affärsmodell som verksamheten bygger på. Resultatet ger ett bra underlag för utvecklingen av ditt företag.



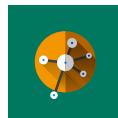
## Processer och flöden

Vi bistår med kunskap kring processer och flöden i ditt företag och tillhandahåller kompetens inom exempelvis Lean.



## Ledningsutveckling

Vi hittar lämplig resurs inom utbildning eller organisationsutveckling enligt dina behov.



## Nätverk och träffar

Varje år anordnar vi två större näringslivsträffar ute på olika företag. Träffarna brukar samla cirka 150 personer från näringslivet i Nässjö med omnejd och är tillfällen för inspiration, ny kunskap och nya kontakter. Vi driver även ett antal nätverk med fokus på specifika frågor – exempelvis ledarnätverket och marknadsnätverket.



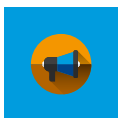
## Lokaler och fastigheter

Vi gör en genomlysning av dina behov och krav och presenterar därefter – i samarbete med ett flertal fastighetsägare – olika alternativ. I Nässjö Business Park förfogar vi dessutom över kontorsplatser för mindre tjänsteföretag.



## Innovation

Med hjälp av verktyget i360 innovation Analysis hjälper vi dig att mäta, jämföra, analysera och utveckla ditt företag och dess innovationsförmåga samt att lägga en strategi framåt.



## Marknadsföring

Vi ger dig rådgivning kring frågor som berör marknadsföring, PR, press och liknande. Vi driver även ett nätverk för personer som arbetar med marknadsföring, där intressenter har rabatt.



## Samlokalisering

Om du har enheter på flera ställen kan vi hjälpa till med affärs- och strategiutveckling. Tillsammans gör vi affärs-, organisations-, verksamhets- och tyngdpunktsanalyser och lägger upp en genomförandestrategi för bästa lönsamhet.



## Rekrytering

Vi identifierar behov och inriktning och föreslår sedan lösningar i samarbete med arbetsförmedling/rekryteringsföretag eller lämplig utbildningsaktör.



NÄSSJÖ NÄRINGSLIV AB

nnab.se