



”Verksamheten har tagit riktig fart i år”

Det finns flera företag inom tillverkningsindustrin i Håbo. I Dyarnes industriområde finns Swedish Performance Offroad Parts (SPOP) som designar och tillverkar eftermarknadstillbehör till fyrhjulingar, på en marknad som blir större för varje år.

Läs mer på sid 3

”En tillväxt på 831 % på tre år”

Rohab Fiber- & Kabelinstallation AB kan vara Bålsta snabbast växande företag. Med en tillväxt på 831% på tre år blev de 2008 utsedda till Årets Gasell i Uppsala län av Dagens Industri. Förra året blev de Årets Gasell igen, och de fick också utmärkelsen Superföretag av Veckans Affärer. Företaget arbetar med dragning av fiberkabel och installation och service av fiberkabelkopplingar framför allt i Storstockholm.

Läs mer på sid 4



Fullt fart på Håbo Mässan



Den 20 augusti arrangerades Håbo Mässan samtidigt som Håbo festdag. Mässlokalen var denna gång Sporthallen i BCJF. Mässans alla 60 montrarna var bokade, över 2500 personer besökte mässan.

Vi sätter Bålsta på kartan... och norrmännen på plats!

Gästkrönika Leif Zetterberg sid 2

Kalendern



Skoklosterfrukost	10 nov
Företagsdagen	24 nov
Frukostmöte	6 dec
Luciamingel	13 dec
Frukostmöte	10 jan
Nyföretagarmingel	25 jan
Näringslivsdagen	14 feb

Vi sätter Bålsta på kartan... ...och norrmännen på plats!

Gästkrönikör **Leif Zetterberg** (fd. statssekreterare i Näringslivsdepartementet)

Logistikmässa i Göteborg, Kapitalmarknadsdag i Stockholm, Future Transport i Jönköping eller Fastighetsmässa (MIPIM) i Cannes; några exempel på vårt arbete för att sätta Håbo kommun och Bålsta på kartan. Intresset för Logistik Bålsta och Skipark360 är stort. Många företag har nu Bålsta som en intressant etableringsort på sin agenda. För oss som bor och verkar inom kommunen ger detta nya möjligheter till jobb och affärer. Men det ställer också ökade krav på ett effektivt transportsystem med säker tillgång till järnvägsspår, fungerande pendeltrafik, bra vägar mot Arlanda. Om

några år kan en utbyggd sluss i Södertälje ge oss ökade möjligheter till sjöförbindelser med världen. I det perspektivet är visionen om 20 000 invånare i Bålsta tätort år 2020 ingen utopi, utan snarare en möjlig verklighet att ta fasta på.

Leif Zetterberg

PS. Vid skid VM i år tog Norge de flesta medaljerna, men med ett skidgymsnasium på plats med tillgång till Skiparks träningsmöjligheter blir kampen om medaljerna hårdare!



Håbo Marknads AB hjälper Er!



Nyföretagande

- Starta eget rådgivning
- Bedömer Din affärsplan
- Förmedlar våra kontakter



Företagslots

- Hitta rätt kontaktperson i kommunen
- Förbättra service och tillgänglighet
- Kontaktskapare



Företagsutveckling

- Nätverksbyggare
- Arrangerar kompetensutbildning
- Rådgivning



Nytableringar

- Marknadsföra kommunen som etableringsort
- Sälja företagsmark
- Förmedla mark och lokaler



Ungt företagande

- Entreprenörskap i skolan
- Bygga nätverk skola – näringsliv
- Hjälpa till med Prao



Turismutveckling

- Marknadsföra kommunen
- Samverka i turistfrågor
- Skapa nätverk

Kontaktfakta



Per Andersson
Företagscoach / VD
0171-538 00
070-670 00 64
per.andersson@habo.se



Lena Eklund-Gabrielsson
Marknadsassistent
0171-525 11
070-657 78 18
lena.eklund-gabrielsson@habo.se



Ann-Mari Sundgren
Näringslivsutvecklare
076-148 72 22
ann-mari.sundgren@habo.se

Håbo Marknads AB
Sköldvägen 2 • 746 50 Bålsta
Tel 0171-538 00
www.habo.se/marknad

Kontaktpersoner specialprojekt



**Winnet för kvinnors
entreprenörskap**
Ingela Gullberg
0733-82 81 65
habo@winnet.se



Leader Norra Mäljarstranden
Charlotta Heimersson
070-650 88 68
norramalarstranden@enkoping.se

Nyhetsbrevet ges ut av
Håbo Marknads AB / Håbo kommun
Ansvarig utgivare Per Andersson
Upplaga 3500 ex

håbo.
HÅBO MARKNADS AB

På gång inom upphandling

Elektrisk handel och e-fakturer

Upphandlingsavdelningen har tillsammans med Ekonomiavdelningen startat e-handel för Håbo kommun. Vi smygstartade innan sommaren och är nu igång med elektroniska beställningar av sjukvårdsprodukter, livsmedel och material till förskolor. Endast leverantörer som har avtal med kommunen har anslutits till e-handel. Alla leverantörer, även de som inte har avtal med kommunen, kan numera skicka elektroniska fakturer till

kommunen. På Upphandlingsavdelningen väntar vi med spänning hur investeringsbudgeten blir för 2012. Då blir det klart vilka nya arbeten som ska upphandlas nästa år. Utöver investeringar planeras andra återkommande upphandlingar, exempelvis tekniska konsulter.

Följ de aktuella upphandlingarna på kommunens hemsida www.habo.se där du även hittar information om e-fakturer.



Katriina Virkkunen
0171-525 01
katriina.virkkunen@habo.se



Johanna Sollengren
0171-525 09
johanna.sollengren@habo.se



Michael Hellström
0171-528 17
michael.hellstrom@habo.se

Swedish Performance Offroad Parts verksamhet har tagit riktig fart i år. Paret Joseph och Gabriella Haim startade företag år 2005, från början som hobbyverksamhet. De började med tillverkning av produkter till restaurangindustrin. Joseph konstruerade och producerade och Gabriella sålde. I och med att verksamheten växte och paret började jobba heltid med det, var man tvungen att hitta större lokaler. Det var då SPOP flyttade till Bålsta.



”SPOP har fått en del uppmärksamhet i branschtidningar”

forts. från sid 1

– Hösten 2007 flyttade vi in här på Kalmarsvägen, berättar Gabriella. Det var svårt att hitta en lämplig lokal med rejält med plats för våra stora maskiner, det var därför vi flyttade ända hit från Flemingsberg.

De blev granne med Bålstaföretaget Trech och det var då man gav sig in på marknaden för fyrhjulingar. SPOP började ta fram tillbehör till Trech och samarbetet fungerade riktigt bra. Gabriella och Joseph öppnade en e-butik för tillbehören och verksamheten växte.

– Våra produkter säljs både direkt till slutkunder och till återförsäljare, och mycket går på export, säger Gabriella.

SPOPs produkter exporteras till bland annat Danmark, England och USA. Både de svenska och utländska kunderna blir förvånade när Gabriella berättar att tillverkningen sker i Sverige.

– De flesta tror att det ska kosta mer för att det kommer från Sverige, men vi jobbar mycket med att minimera våra kostnader; allt designas och tillverkas på plats här i Bålsta.

Joseph är uppvuxen i USA med en pappa som var företagare i plasttillverkningsindustrin. Från tidig ålder följde han med pappa på jobbet och lärde sig därigenom om teknik och produktion. Gabriella lärde sig istället säljteknik av sin pappa, genom att följa med honom på affärluncher och möten. Det var självklart för paret att själva starta företaget. Deras kompetenser kompletterar varandra i det egna företaget SPOP och idag har företaget fyra anställda.

– Förutom rent tekniska och skyddstillbehör för fyrhjulingar, till exempel hasplåtar och liftkits, arbetar vi också med prestandaprodukter, till exempel ett variabelkit, säger Joseph.

Företaget har fått en del uppmärksamhet i branschtidningar och man håller sig ständigt uppdaterad med vad kunderna vill ha genom sociala medier. Gabriella är dagligen inne på ATV-forumet och kollar vad det pratas om. Ibland slänger hon ut en fråga för att höra vad användarna tycker och vill ha.

– Det är självklart för oss att prata direkt med användarna, säger Gabriella. Vi har fått flera bra idéer från forumet och flera nya produkter är på väg!

Företaget satsar nu på att utveckla fler prestandahöjande produkter för fyrhjulingar. Man vill också fördjupa samarbetet med andra lokala företagare.

– Det finns så många företag här i Häbo, säger Joseph. Det skulle vara positivt för både oss företagare och kommunen med mer samarbeten, så det ska vi jobba mer aktivt med!

”CABSEAL är en ”typisk” underleverantör av tätningar och gummidetaljer till större företag”

För två år sedan flyttade CABSEAL, ett familjeföretag i tillverkningsindustrin, in i en nybyggd lokal på 3500 kvadratmeter i Västerskogs industriområde. Efter två år har företagets 25 anställda blivit 35 och man måste hyra mer plats hos grannen. Det går bra för CABSEAL!

Det är snart tjugo år sedan Carl Blomgren startade företaget tillsammans med sin pappa Erik och fru Susanne. De hade lång erfarenhet inom tätning- och packningsbranschen och ville driva en egen verksamhet. CABSEAL är en ”typisk” underleverantör av tätningar och gummidetaljer till större företag, till exempel Ericsson. Allt man gör är specialbeställt – CABSEAL hjälper kunden med design, att ta fram ritningar, välja rätt material och med själva produktionen. Det är framför allt de senaste tio åren som företaget har vuxit. Under både 2006 och 2007 utsågs CABSEAL till Gasellföretag av Dagens Industri och 2007 blev man också utnämnt till Superföretag av Veckans Affärer, något som Carl är riktigt stolt över.

– Det är bara knappt trehundra företag om året som utses till Superföretag, så det var ju extra roligt.

Vid 2000-talets mitt startade man en produktionsenhet i Småland, för att kunderna i den delen av landet ville ha en närmare kontakt. När lågkonjunkturen slog till hösten 2008 blev det lugnare för CABSEAL, vilket ledde till att man fick tid att leta nya lokaler. Lokalerna i Bro, som man hade funnits i sedan starten, var urvuxna och man ville koncentrera produktionen på samma ställe. Ett tag var tanken på att flytta produktionen till Polen aktuell, och man åkte också dit för att se vilka möjligheter som fanns.

– Men vi visste ju att vår kompetens finns hos vår personal, den ville vi inte förlora, berättar Carl.



– Och vi var heller inte själva beredda att flytta till Polen, vilket antagligen hade varit en nödvändighet för att kunna skapa en bra verksamhet.

Häbo kommun visade sitt intresse för att företaget skulle flytta hit och kontakterna gick smidigt. Det tog bara nio månader från att beslutet togs tills man flyttade hela verksamheten till de nya lokalerna i Västerskogs industriområde. Byggnationen av fastigheten gick också snabbt men de senaste årens positiva utveckling har nu gjort att företaget inte längre får plats.

– Vi har hyrt in en del av produktionen och lagret hos grannen, skrattar Carl.

– Visst måste vi fundera på en mer långsiktig lösning för våra lokalbehov, men det är ju ett angenämt problem!

”En tillväxt på
831 %
på tre år”

förts. från sid 1



Bara tre av fiberteknikerna är kvinnor men man strävar efter en jämnare könsfördelning.

– Det här är ett jobb som passar både killar och tjejer, säger Christian.

– Vi har inga tunga arbetsmoment, det krävs snarare ett skärpt huvud, noggrannhet och uthållighet.

Företaget strävar också efter att alla deras tekniker ska bli certifierade för att höja kvalitén ytterligare. Certifieringen sker vid CUL – Centrum för Utveckling och Lärande i Fiber Optic Valley i Hudiksvall, Sveriges centrum för utbildning och forskning kring fiberoptik. Idag kräver många kunder att leverantören ska ha denna certifiering som fungerar som en kvalitetsgaranti. Rohab är ett av de företag på marknaden som har högst antal certifierade fibertekniker bland sina anställda, 70%.

Rohabs största kund är Stokab, ett bolag ägt av Stockholms Stad och som bygger världens största öppna fibernät, tillgängligt för alla användare. Målet är att hela Storstockholm ska ha tillgång till den snabbaste fiberteknologin med en öppen konkurrens. Under Stockholm finns hundratals mil av kulvertar där det går ledningar, rör och kabelkanaler. Här finns också fibernätets ”motorvägar”, flera hundra fiberkablar (varav bara ett par av dessa kan ha tjugo miljoner användare samtidigt) som förbinder användare i hela länet. På dessa huvudmatningar kopplar

Rohab växer så det knakar. För bara fem år sedan bestod företaget bara av grundaren Roger Hultman och Christian Lindström som gick in som delägare i ett tidigt skede. Idag sysselsätter företaget nästan 70 personer vilket gör det till en av Håbos största arbetsgivare.

Rohab på nya stickspår och ansluter många tusen nya användare dagligen. Det pågående uppdraget just nu som löper till slutet av 2012 innebär att skapa anslutningar till 400 000 användare.

Fiberkabeln består av en kärna av glas som är 9/1000 mm tjock. Dessa kärnor svetsas Rohab samman för att skapa förbindelserna. Noggrannheten måste vara stor, kärnan får inte böjas för kraftigt eller bli smutsig, då bryts förbindelsen. I kabeln leds sedan information, omvandlad till ljussignaler. Denna typ av kabel kan hantera upp till 40 Gbit/s jämfört med den betydligt vanligare kopparkabeln (används till exempel i telenätet) som kan ta emot 24 Mbit/s. Det som begränsar kapaciteten idag är faktiskt kringutrustningen, det kan vara den laser som skickar signalerna.

Både Christian och Roger är småbarnsföräldrar men lyckas ändå förena familjeliv med yrkesliv. Deras partners är engagerade i företagets administration och ekonomi. Rohab har också ett dotterbolag; Rohab Network som ska bygga fiberlösningar i hela landet. Än så länge har man dock fullt upp i Stockholm men tror på en nationell expansion i framtiden.

– När andra städer i Sverige får upp ögonen för vad man har gjort i Stockholm kommer de också vilja bygga ut sina fibernät. Det handlar om service och nytta för medborgarna, fibernättrafiken kommer bara att öka.

VECKANS AFFÄRER UTSER SUPERFÖRETAG

Ett Superföretag är ett bolag som sticker ut i sina respektive branscher och slår sina konkurrenter på alla viktiga punkter: de växer snabbare, är lönsammare, har starkare balansräkning och så vidare. Ett superföretag belyses ur både effektivitet, lönsamhet, tillväxt samt finansiell kontroll.

DAGENS INDUSTRI UTSER ÅRETS GASELL: (som ska ha)

- en omsättning som överstiger 10 Mkr
- minst tio anställda
- offentliggjort minst fyra årsredovisningar
- minst fördubblat sin omsättning, om man jämför det första och det senaste räkenskapsåret
- ökat sin omsättning varje år de senaste tre åren
- ett samlat rörelseresultat för de fyra räkenskapsåren som är positivt
- i allt väsentligt vuxit organiskt, inte genom förvärv eller fusioner
- sunda finanser





Logistik Bålsta

Logistik Bålsta är en klimatneutral logistikanläggning för kostnadseffektiva transportlösningar, där företag och transportslag samverkar.

Logistik Bålsta

Strategiskt läge – nära Storstockholm, 3,5 miljoner invånare – inom 60 minuter, tre internationella flygplatser – inom 45 minuter. Ett utmärkt läge centralt i mälardalen. Tre och en halv miljon människor finns inom 60 minuters resa. Håbos läge är unikt. Med bil åker man till Stockholm city på 45 minuter, lika nära ligger Uppsala och Arlanda. E18 passerar Håbo. Tre internationella flygplatser inom 45 minuter: Arlanda, Bromma och Västerås. 90 minuter till Skavsta (Nyköping). Pendeltåget tar 39 min och fjärrtåget tar 25 min. till Stockholm.

500 000 kvm logistikyta – möjligheternas område

Vi skapar ett område där verksamheterna har möjlighet att växa tillsammans. Området ska bli det naturliga transport- och logistiknavet för hela Storstockholm. I inledningsskedet disponerar vi i område A, 500 000 kvm logistikyta. Inom logistik Bålsta kan små och stora företag göra verklighet av logistiklösningar som fullt ut svarar mot de egna behoven. Här finns möjligheter att samarbeta och växa i sin egen takt. Håbo kommun förbereder området inför exploateringen med en grundläggande infrastruktur.



Future Transport

Håbo Marknads AB deltog på mässan Future Transport i Jönköping den 4–6 oktober. Mässan är en järnväg – infrastruktur och logistikmässa. Montern med Logistik Bålsta skapade ett bra intresse bland besökarna. Under mässtagarna skapades en hel del bra kontakter för det fortsatta arbetet med Logistik Bålsta.

SKIPARK 360°

Per Andersson Håbo Marknads AB intervjuar Glenn Bovin, VD Skipark 360

Hej Glenn, grattis till Er nya investerare i bolaget!

Tack! Det känns riktigt bra att kunna presentera ett stort och stabilt företag, med lång erfarenhet inom området, som vår första investerare. NCC tar också plats i vår styrelse, som specialister inom byggnation och fastigheter. Vi arbetar nu hårt tillsammans med projekteringen av anläggningen.

Har Ni flera investerare på gång in i bolaget?

Vi har flera investerare som vi för en djupare dialog med, men ingen som vi kan presentera än.

Hur ser kalkylen och tidsplanen ut?

Projekteringen pågår nu och byggstart planeras till 2013/14 med öppning 2015. Eventuellt öppnar vi delar av anläggningen, om inte allt är klart, eftersom den byggs i olika etapper. Vi arbetar också med att ta in 30–60 miljoner kronor för projekteringsfasen och för köp av marken. Kostnaden för att bygga anläggningen är cirka 1,8 miljarder kronor. Arbetet med den finansieringen kommer att påbörjas i ett senare skede och är inte med i den första emissionen.

Vad händer just nu i projektet?

Vi arbetar för fullt inom alla områden. Per Hammarström och NCC jobbar med byggprojekteringen och förberedande handlingar till bland annat kommunen. Parallellt har vi möten med investerare och deltar på investeringsforum i Sverige och utomlands. Dessutom arbetar vi med en fördjupad affärsplan och aktivitetsplan.

Vilka flera etableringar tror du är möjligt i området?

Det är stort område och vi ser gärna fler idrotter i området, som cykel, bad/simning, fiske, klättring, skateboard och gym/rehab. Vi planerar även för boende i olika former, som vandrarhem, hotell och stugby samt för caféer och restauranger. I anläggningen ska det också finnas skidbutik med uthyrning av skidkläder och skidutrusning. Vi ser gärna också ett skidgymsnasium eller en högskola med tillhörande boende.

I de bästa världar, när kan jag åka mitt första åk? 2015



Ungt företagande

Håbo Marknads AB arbetar med entreprenörskap i våra skolor.
Här nedan visar vi några av våra projekt.

Uppfinnar Olle

Även detta läsår erbjuds kommunens elever från årskurs 5 att delta i den populära aktiviteten Uppfinnar Olle.



Uppgiften är att under fyra veckor ”uppfinna” eller utveckla ett hushålls- eller trädgårdsredskap. Vid första tillfället träffas elever från olika skolor på Åbergs Museum för att inspireras. En ”riktig” uppfinnare, Julia Lindqvist Martinsson, ger ett föredrag om design samt hur det går till att uppfinna nya produkter.

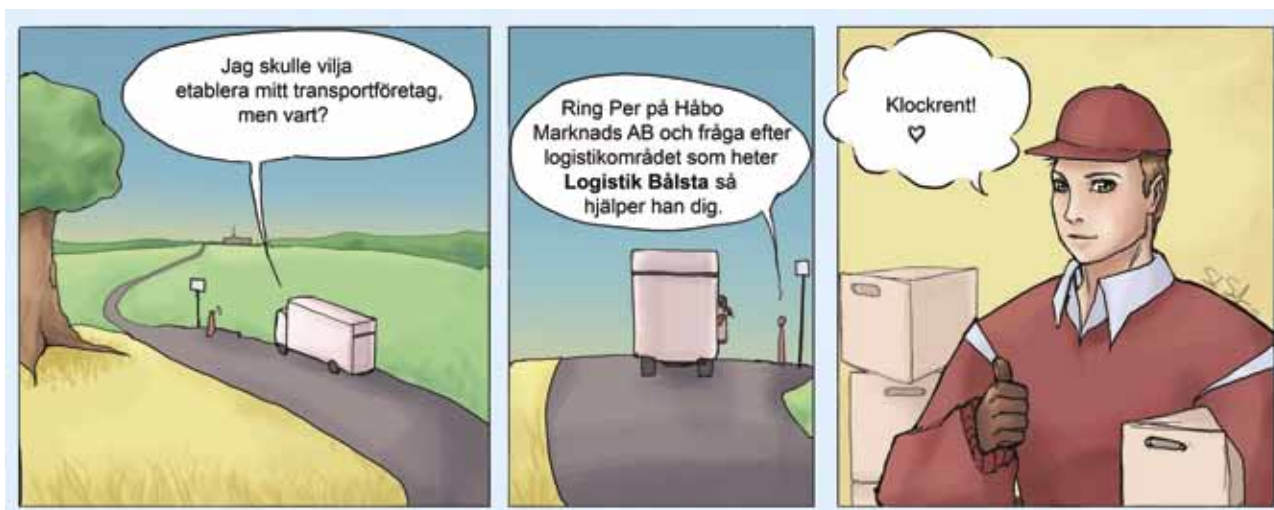
För att få till en bra start kombineras den kreativa miljön med servering av varma kanelbullar och saft. Besöket avslutas med en spännande guidning av Åbergs museum och upptäckter i Trazankojan. Eleverna får även besök i klassrummet under perioden. Håbo Marknads AB och en lokal företagare visar upp olika uppfinningar och lyssnar på elevernas tankar kring

sitt eget uppdrag. Aktiviteten avslutas med att klasserna samlas igen och eleverna presenterar sina prototyper för en inbjuden panel bestående av företag, kommunalråd och skollärdning.

Vår representant från ALMI Företagspartner besvarar frågor och eleverna får reda på vart de skall vända sig om de vill gå vidare med sina idéer. Varje avslutning är lika häpnadsväckande när vi får ta del av elevernas kreativitet och uppfinningsrikedom. Detta är också ett bra tillfälle för de elvaåriga eleverna att träna på presentation inför en större grupp. Elever från MIU-skolan i Skokloster och Potentia Education i Bålsta visar sina uppfinningar diskställ, brödsklärare, chokladbollsrollare och pannkaksvändare från vårens omgång.

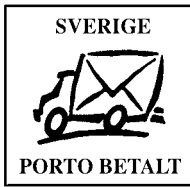
Är Du som företagare intresserad av att delta i denna aktivitet under kommande läsår?
Kontakta Ann-Mari Sundgren på 076-148 72 22 eller ann-mari.sundgren@habo.se

En nyhet är att Håbo Marknads AB delar ut diplom för ”Bästa Uppfinningen” i samband med läsårets avslutning. Det gäller för eleverna i både grundskola och gymnasium.



Serie av Sofia Sundgren

B



En aktuell fråga till några företagare:

Vad betyder det för Håbo kommun om våra två stora projekt, Skipark360 och LogistikBålsta blir förverkligade?



Susanna Engström
HjälpSAM AB

"Dessa två projekt har stora affärsmöjligheter, dels för mitt eget företag och även möjligheter till samarbete med andra företag i kommunen. Ser framemot att få följa med på denna resa!"



Eva Carlsson
Sparbanken Enköping

"Jag tycker det är mycket spännande för Håbo. Framförallt att det ger fler arbetstillfällen"



Pierre Johansson
Målarprofil AB

"Vi lever och verkar i möjligheternas område som tidigare sagts och dessa projekt skulle betyda mycket för Håbo som kommun och för hela regionen. Det är två stora projekt som skulle bidra till massor med nya arbetstillfällen och nya företagsetableringar, vilket är jättepositivt för ALLA i Håbo."



Christer Lindh
Skoklostergruppen Generationsbyrån

"Att starta ett projekt som Skipark 360 kräver starka entreprenörer och pionjärande. Genom att samla unika krafter inom detta projekt har man enat kommunen och dess näringsliv i ett av Sveriges intressanta projekt inom upplevelseindustrin. Genom Logistik Bålsta sätter Håbo sitt avtryck på marknaden att bli en framtida viktig aktör inom den viktiga marknaden av logistik."



Linda Diktonius
Bålsta Revisionsbyrå

"Skipark 360 tror jag kommer att bli super för Bålsta och dess invånare. Mer tillströmning med inflyttning, samt att det kommer att bli fler företag som etablerar sig här och fler kanske har en möjlighet att starta/växa. Ser man i det stora perspektivet, så är nog Logistik Bålsta en bra idé. Det öppnar säkert upp fler möjligheter både till jobb och fler företag kanske vill komma hit. I det stora hela är jag för förändringar, utveckling är bra för individen, företaget och samhället."



Tomas Lyckåsen
Lyckåsens Måleri AB

"Dessa två gigantiska projekt kommer att betyda mycket för Håbo kommun och dess invånare i framtiden. Jag, som alla andra företagare kommer att dra stor nytta av projekten. På sikt kommer vi få fler kunder, högre omsättning och fler anställda, vilket på sikt skapar en välmående kommun."



FÖRETAGSDAGEN 2011

Missa inte PwC:s och Håbo Marknads AB:s årliga aktivitet, **FÖRETAGSDAGEN**. Den 24 november kl 15.45 – 19.00 på Lastberget.

Bra föreläsningar och mingel med buffé. Lyssna på **Thomas Fogdö**, "Ta befäl över din prestation" Anmälan till: per.andersson@habo.se

Behöver Ni mark eller lokaler, sök på www.habo.se/marklokaler

Lägg till mig på Er maillista

Sänd mig:

- Logistik Bålsta
 I Håbo vill vi etablera oss.
 Kontakta mig angående industrimark
 Jag vill ha besök av kommunen
 Skicka mig Håbo i siffror 2011

Till.....

Gata/Box.....

Postnr/Ort

Kontaktperson

Telefon

Mail

Frankeras ej
Håbo Kommun
betalar portot

Håbo Marknads AB

SVARSPOST
Kundnr 750 004 200
746 80 BÅLSTA

Håbo Marknads AB

746 80 BÅLSTA
Tel: 0171-538 00



HÅBO
KOMMUN

www.habo.se/marknad