

## Efter rekordåret: Nimo-KG:s nya strategi för 2016

Efter en rekordorder från Findus som innebar en hel årsomsättning på ett bräde satsar Nimo-KG nu vidare mot 2016. Målsättningen är att fortsätta växa, och där spelar företagets säljteam bestående av Peter Becker, Anders Pålsson och Eva Johansson en viktig roll.

– De två senaste åren har varit fantastiskt bra, både sett till rena resultat och hur företaget har utvecklats. Framgångarna ser vi som en sprängbräda för att fortsätta uppåt och framåt, säger Martin Olsson, vd på Nimo-KG.



*Efter ett rekordår siktar Nimo-KG:s säljartrio bestående av Anders Pålsson, Eva Johansson och Peter Becker vidare mot 2016.*

För att bibehålla den positiva kurvan från de två senaste åren kommer Nimo-KG bland annat börja arbeta mer med större riktade insatser mot specifika marknader.

– Vi har under flera år varit starka i köttindustrin där våra produkter och systemlösningar fungerar väldigt bra. Vi har nu även börjat rikta in oss mer mot främst bageri- och fiskeindustrin som även det är branscher där vårt sortiment passar in. Bra kvalitet fungerar överallt, säger Anders Pålsson.

– Nu erbjuder vi även Sæplasts produkter som länge varit marknadsledande inom den europeiska fiskeindustrin. Det är ett exempel på hur vi breddar sortiment och kompetens för att växa i nya branscher, säger Peter Becker.

Nimo-KG:s strategi innebär också ett mer aktivt och direkt försäljningsarbete där framförallt hemmamarknaderna bearbetas.

– Planen är att växa lokalt och börja hemma i Skåne. I bageribranschen är vi redan aktiva med flera kunder men nu genomför vi större satsningar mot de här marknaderna. Det är ett sätt för oss att bibehålla tillväxten som vi har haft de senaste åren, säger Eva Johansson.

Peter Becker säger att ytterligare projekt av större storlek inte är något uttalat mål för företaget, men att det inte heller finns några hinder för det.

– Stora ordrar kräver stora prestationer av alla delar av företaget, vilket vi visat att vi klarar av. Våra skräddarsydda produktlösningar har ett gott rykte och en stark position på produkthanteringsmarknaden. Det är något som lockar både mindre och större kunder.

Nimo-KG:s vd Martin Olsson ser positivt på framtiden och prognosen för 2016 visar på ytterligare ett framgångsrikt år.

– En konkret målsättning för oss är att öka omsättningen även nästa år. Vi har bland annat ökat vår kapacitet inom konstruktion och kommer fortsätta arbeta utifrån perspektivet att lösa våra kunders problem snarare än att enbart sälja maskiner, säger Martin Olsson.

**För ytterligare information**

Martin Olsson, vd Nimo-KG, 0418-44 64 43, [martin.olsson@nimo-kg.se](mailto:martin.olsson@nimo-kg.se)

Magnus Sjöbäck, presskontakt Nimo-KG, 0704-45 15 99, [magnus.sjoback@sjobackpr.se](mailto:magnus.sjoback@sjobackpr.se)

**Nimo-KG konstruerar och tillverkar maskiner för intern produkthantering.** Företagets lyft- och tömningsutrustning (KG-lyften) har under årens lopp gjort företaget till ett välkänt varumärke i tillverkningsindustrin och livsmedelsbranschen. Varje år levereras över 200 maskiner till kunder över hela världen. Nimo KG har kontor i Kågeröd, Skåne. [www.nimo-kg.se](http://www.nimo-kg.se)