



Säljteamet samlat, fr v: Linda Strid, Jonas Andersson, Markus Gabrielsson, Nina Kurki och Martina Ny.



"Vi vill vara kundens förstahandsval för produktsourcing och logistik." säger Markus Gabrielsson (tv) och Henrik Adinger.

# RUDHÄLLS FOKUS: SKAPA VÄRDE FÖR KUNDEN

Nybyggda, skräddarsydda lokaler och fördubblad lagerkapacitet. Rudhäll Industri har bytt arena och toppat laget för kommande matcher.

Det är ett framåtlutat team Rudhäll som möter upp i de nybyggda lokalerna på Bredasten, Värnamo. Efter flytten från Gnosjö i höstas är all egen produktion avvecklad, fyra nya säljare har anställd och nu kraftsamlar man för att lägga allt fokus på försäljning.

– Vi har toppat laget med anfallare, mittfältare och backlinje. Vi har bytt taktik och spelar på en helt ny fotbollsarena. Idag är Rudhäll ett renodlat handelsbolag. Nu kan vi lägga all vår tid på att skapa värde för våra kunder, säger vd Henrik Adinger.

## Viktigt avstamp för framtiden

Omställningen från familjeägt Gnosjö-bolag till Bufab-ägt handelsbolag fick ett tydligt avstamp när Rudhäll landade i Värnamo. Från 700 pallplatser i Gnosjö har man skalat upp till mer än det dubbla.

– Och lokalerna är så flexibla att vi i stort sett kan fördubbla antalet pallplatser ytterligare utan att behöva flytta en enda vägg, säger Henrik.

Han beskriver det lite som att Rudhäll har "flyttat hemifrån".

– Visst fanns det lite osäkerhet när vi blev uppköpta 2018, hur kommer det att bli i framtiden? Men när vårt hyreskontrakt började löpa ut och vi

fick klartecken ifrån högsta ledning i Bufabkoncernen att bygga nytt så var det ett starkt symbolvärde att våra ägare tror på Rudhäll.



Lagerkapaciteten fördubblades i och med flytten till Värnamo – och antalet pallplatser kan fördubblas ytterligare tack vare den höga takhöjden.

## Nära relation till kunder och leverantörer

Samtidigt som en tydligare säljorganisation har formats med fyra utesäljare och två innesäljare har Markus Gabrielsson tagit ledningen som försäljningschef.

– Marknaden har stått still ett par år men i vissa segment, som energisektorn och försvarsindustrin, går det riktigt bra. Vi fokuserar på det vi kan påverka:

relationsbyggande försäljning där vi lyssnar och frågar för att förstå kundens behov, säger Markus.

Lika viktig är relationen till leverantörerna:

– Vi har tillgång till världens finaste leverantörsnätverk i hela världen där ungefär hälften tillverkas i Gnosjöregionens fantastiska leverantörskluster.

Februari 2026

Text & foto: Gabriella Mellergårdh

**GNOSJOREGION**



*fakta*

**RUDHÄLL INDUSTRI AB** erbjuder komponenter, service och logistiklösningar till kunder inom tillverkningsindustrin.

**rudhäll**

Part of Bufab Group

**RUDHÄLL INDUSTRI AB**  
Granitvägen 10, 331 44 Värnamo  
0370-50 18 10  
info@rudhall.se  
rudhall.se

