EdmoLift® www.edmolift.de

UpDate

#4-2024 NEWSLETTER

Einige Worte des Geschäftsführers

Mit großer Freude und Bescheidenheit schreibe ich mein erstes Editorial als Geschäftsführer von EdmoLift. Mein Name ist Jonathan Grip. Manche von Ihnen kennen mich vielleicht aus meiner früheren Rolle als Leiter der Geschäftsentwicklung. Seit fast drei Jahren bin ich bei EdmoLift – einem Unternehmen, bei dem ich von Anfang an ein riesiges Potenzial mit sehr viel Know-how unter dem eigenen Dach gesehen habe. Es ist großartig, das Vertrauen für die Übernahme der Geschäftsführung bekommen zu haben.

Ich trete in große Fußstapfen. Anders hat eine fantastische Arbeit geleistet und war eine wichtige Triebkraft hinter dem Erfolg von EdmoLift. Ich möchte ihm dafür vielmals danken. Ich hoffe, dass ich jetzt mit meinen Ideen und Vorstellungen einen Beitrag leisten und den Betrieb auf neue Höhen führen kann. Gemeinsam werden wir weiter wachsen und die Hublösungen von morgen schaffen.

Wir nähern uns jetzt einem neuen Kalenderjahr, befinden uns aber mitten im Geschäftsjahr. Das ist ein guter Zeitpunkt, um über die vergangenen Monate und die kommende Zeit nachzudenken. Im Blick zurück empfinde ich Stolz, denn es war zweifellos ein ereignisreiches Jahr. Einer der Höhepunkte war für mich die 60-Jahr-Feier, ein großes, wichtiges Jubiläum. Ich freue mich, dass so viele von Ihnen gekommen sind. Wir haben unsere Geschichte gefeiert, dabei aber nie den Blick nach vorne vergessen. Konjunkturell war das Jahr schwierig. Gemeinsam mit unseren Händlern und Kunden mussten wir große Anstrengungen unternehmen, um Aufträge zu sichern. Dennoch haben wir auf dem Markt eine starke Stellung. Wir haben hohe Ambitionen und setzen weiterhin auf die Entwicklung. Wir müssen immer untersuchen, wie wir auf neue Niveaus gelangen können.

Ein Beispiel hierfür ist das Projekt EdmoLift 4.0 und die Optimierung der Produktionsanlage.
Obwohl wir unser Ziel noch nicht erreicht haben, verfügen wir über einen klaren Plan und stehen im Austausch mit dem Lieferanten. Parallel arbeiten wir an einer Verbesserung der Lieferzeiten und legen einen Schwerpunkt auf die Weiterentwicklung der internen Abläufe. Daran werden wir weiter festhalten, um wettbewerbsfähige Vorlaufzeiten zu erreichen. Es geht vor allem darum, effektiver zu werden und die Bedürfnisse der Kunden mit unseren Angeboten noch besser zu erfüllen. Hierbei ist die Nutzung von Daten sehr wichtig, um noch bessere Entscheidungen zu treffen.
Es geht darum, die Prozesse zu verstehen und auszuwerten, um schneller und zielstrebiger handeln zu können. Hier gibt es eine gute Möglichkeit für die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Universitäten, um neue Perspektiven zu bekommen und zugleich die Arbeitskräfte der Zukunft auszubilden.

Was die Produkte betrifft, freuen wir uns über die positive Resonanz, auf die unser neuer EZL Hubwagen gestoßen ist. Vor kurzem war ich zusammen mit unserem spanischen Händler auf einer Messe in Madrid, wo der batteriebetriebene, für Europaletten maßgeschneiderte Hubwagen auf großes Interesse stieß. Dies ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir unsere Produkte mit neuen Lösungen verbinden.

Vor uns liegt eine ereignisreiche Zeit mit spannenden Kundenprojekten und Verbesserungsinitiativen. Außerdem erwarten wir einige Produkteinführungen, über die ich aber noch nichts mitteilen kann. Wir wachsen weiter – nicht nur physisch durch das Nachbargrundstück, sondern auch bei der Mitarbeiterzahl. Im vergangenen Jahr haben wir einige Neuanstellungen durchgeführt und zuletzt hatten wir einige offene Stellen, vor allem im Vertrieb.
Mit den neuen Kollegen möchten wir uns den vor uns liegenden Aufgaben und Chancen stellen.

Dies ist eine spannende Zeit und ich freue mich auf die gemeinsame Zukunft.

Bis zum nächsten Mal

Jonathan Grip
GESCHÄFTSFÜHRER EDMOLIFT AB
jonathan.grip@edmolift.se

EdmoLift® www.edmolift.de

UpDate

#4-2024 NEWSLETTER

FOTO: 1

FOTO: 2

FOTO: 3

FOTO: 4

FOTO: 5

FOTO: 6

Von 20 bis 300 Millionen – Anders Wahlqvists Reise mit EdmoLift

Über drei Jahrzehnte war Anders Wahlqvist als Geschäftsführer eine treibende Kraft im Unternehmen und Konzern. Demnächst geht er in den Ruhestand. Unter seiner Führung stieg der Umsatz von 20 auf fast 300 Millionen SEK und die Belegschaft von 16 auf heute 118 Mitarbeiter. Hier berichtet er von den Anfängen und den Höhepunkten dieser Reise und der Entwicklung des Unternehmens.

Wie fing für dich alles an bei EdmoLift?

Man kann sagen, dass ich schon vor dem Anfang angefangen habe. Also bevor das Unternehmen EdmoLift, das wir heute kennen, überhaupt existierte. Ich sollte mein Studium 1984 in Linköping beginnen, als ich von Z-lyften (damals ZEPRO) in Bispgården angesprochen wurde. Ich nahm das Angebot einer vier Jahre langen Ausbildung an, die zur Rolle als Vertriebs- und Marketingleiter führen sollte. Mit einem Fachabitur in Mechanik in der Tasche wollte ich aber auch eine Hochschulausbildung absolvieren. Deshalb studierte ich parallel zur Ausbildung Business Administration an der Hochschule in Sundsvall. Aus verschiedenen Gründen übernahm ich nach zwei Jahren die Rolle als Marketingleiter. Damals traf ich zum ersten Mal Torbjörn Edmo, der als Konstruktionsberater arbeitete. In den folgenden drei Jahren beschäftigte ich mich mit dem europäischen Markt und gründete den Betrieb in Asien. Dann wurde es Zeit, mich nach etwas Neuem umzusehen. Torbjörn hatte damals Schwierigkeiten mit dem Vertrieb in seinem Unternehmen Torbjörn Edmo AB, das langfristig nicht nachhaltig war.
Wie in der Geschichte über Torbjörn Edmo berichtet, begann ich, zusammen mit Bengt Moström und Magnus Wistrand, die ebenfalls in der Geschäftsleitung von Z-lyften beschäftigt waren, darüber zu sprechen etwas Gemeinsames zu machen. Im April 1989 einigten wir uns. EdmoLift Sales AB wurde gegründet und ich wurde Geschäftsführer.

Wie ging es dann weiter?

Anfangs war Torbjörn Edmo AB ein Entwicklungsunternehmen, das Produkte entwickelte. Nach und nach wurden wir zu einem produzierenden Betrieb. Die von Torbjörn entwickelten Hubtische waren unter einer anderen Bezeichnung bekannt. Zunächst ging es also darum, die Marke EdmoLift zu etablieren, weil viele nicht wussten, dass die Produkte in Härnösand hergestellt wurden.
Als Erstes konzentrierten wir uns auf den Aufbau des Händlernetzes außerhalb von Skandinavien, wo wir bereits einige Kontakte hatten. Zu dieser Zeit produzierte EdmoLift nicht selbst.
Als wir nur das erste Gebäude hatten (das „Ettan"), bauten wir ausschließlich Hydraulikaggregate und hatten Partner für die übrige Fertigung.
Ende der 1980er-Jahre wurde in die Anlage in Härnösand investiert und weitere Gebäude, die FMS-Zelle und Schweißroboter errichtet. Damit begannen wir auch mit der Fertigung von Scheren.

FOTOS:

1. Anders Wahlqvist im Büro in Katrineholm, 1990er-Jahre
2. Vertrag über die C-Serie, China, 1998
3. Anders Wahlqvist, Magnus Wistrand, Torbjörn Edmo
4. Anders Wahlqvist mit der schwedischen Kronprinzessin Victoria, Stockholm 2008
5. EdmoLift, Härnösand, 1999
6. Anders Wahlqvist mit Tomas Edmo und Jonathan Grip, EdmoLift 4.0, Härnösand 2024

1997 wurde EdmoLift AB zu einem Unternehmen mit allen Funktionen – Entwicklung, Produktion, Marketing, Vertrieb und dazugehörige Supportfunktionen. Als unser Partner zwei Jahre darauf die Fertigung niederlegte und sich auf Wartung und Service konzentrierte, erweiterten wir die Räumlichkeiten und investierten in Laser und eine Roboterschweißanlage, die zu einem Schlüssel für unsere Expansion wurde.

Wie hat sich EdmoLift in deinen 35 Jahren im Unternehmen verändert?

Die Digitalisierung und die technischen Fortschritte waren von großer Bedeutung. Wir stammen aus einer Zeit, als Hublösungen vor allem in der traditionellen Industrie verwendet wurden. Doch haben wir uns so weiterentwickelt, dass wir immer mehr Branchen erfassen. Die Eigentümerfamilie Edmo war immer sehr technik- und investitionsaffin. Ein Beispiel ist das patentierte Hubneigegerät, das Torbjörn zu Beginn der 2000er-Jahre entwickelte. Für unsere Entwicklung war es sehr wichtig, nicht zuletzt als Türöffner zur Automobilindustrie.
In unserer Branche waren wir in den 2000er-Jahren führend bei der Produktionstechnik, nicht zuletzt durch den hohen Automatisierungsgrad. Heute sind unsere Produkte eine Mischung aus Standardlösungen und angepassten Lösungen, was unseren Slogan Smart Lifting Solutions widerspiegelt.

Erinnerst du dich an besonders denkwürdige Augenblicke?

Ich erinnere mich an viele Erlebnisse, als etwas zum ersten Mal geschah. Zum Beispiel die erste technische Messe in Stockholm und die erste Hannover Messe. Aber auch das erste Geschäft mit Hubneigegeräten, unser erster Laser und die Lackiererei, die wir gebaut haben.
Eine wunderbare Erinnerung ist auch, als ich 2008 von Kronprinzessin Victoria eine Goldmedaille als Unternehmer der Jahres in Västernorrland erhielt. Ein unvergesslicher Moment.

Doch das Schönste war, dass ich zur Weiterentwicklung von so vielen Menschen beitragen konnte. Viele haben bei der Fertigung angefangen und sind jetzt kompetente Führungskräfte oder Fachkräfte. Ich bin stolz darauf, so viele tolle Menschen eingestellt zu haben – und auf den Weg, den wir gemeinsam als Unternehmen zurückgelegt haben. Von einem kleinen Betrieb zu einem eingeführten Namen mit einem Umsatz von 300 Millionen SEK und fast 100 Angestellten allein in Schweden.

Ein weiterer Aspekt, der mir wichtig ist, ist die Betriebskultur. Uns war in all den Jahren immer wichtig, den familiären Charakter im Unternehmen zu bewahren. Das war keine Selbstverständlichkeit, als wir wuchsen und 50 bis 60 Leute wurden. Uns wurde klar, wie wichtig es war, dieses Gefühl zu bewahren. Dies führte zu unserer Wertegrundlage G-E-R (auf Deutsch: Glück, Engagement und Respekt).

In meinen 35 Jahren bei EdmoLift konnte ich 58 Länder besuchen – nicht schlecht für einen Burschen von EdmoLift! Dabei habe ich ganze fünf Monate in Flugzeugen verbracht. Und die Zeit in Flughäfen? Das möchte ich nicht ausrechnen – bestimmte Dinge sollte man verdrängen.

Heute haben wir einen Exportanteil von 80 %. Ein wunderbarer Vorteil der Arbeit an der Exportentwicklung ist das Reisen. Auf diese Weise konnte ich völlig andere Kulturen kennenlernen und viele spannende, ergiebige und lehrreiche Begegnungen erleben. Viele dieser Menschen sind zu Freunden geworden.

Wie sieht die Zukunft der Branche aus?

Ich denke, es wird darum gehen, Technik und Mensch zu verbinden. KI und Automation werden künftig zum Beispiel die Bereiche Produktion, Vertrieb und Service prägen und die Effektivität weiter erhöhen. Doch dabei darf das Menschliche nicht verlorengehen. Obwohl Technik und Digitalisierung sehr wichtig sind, müssen wir versuchen, das Menschliche und Familiäre zu bewahren. Schließlich machen wir Geschäfte mit Menschen, nicht nur mit Unternehmen.

Außerdem müssen wir die Produktion weiterentwickeln. Cobots eröffnen riesige Möglichkeiten für eine Steigerung der Automatisierung und Halbautomatisierung zu vernünftigen Kosten. Gerade Cobots werden in den kommenden fünf, sechs Jahren sehr wichtig sein, um die Kapazitäten zu sichern.

Außerdem glaube ich, dass die Versorgung mit Fachkräften und die Qualifizierung sehr wichtig sein werden.

Im Frühjahr gehst du in den Ruhestand. Was wirst du danach machen?

Das fühlt sich in der Tat etwas komisch an. Für mein halbes Leben war EdmoLift ein wesentlicher Teil des Alltags. Bis Ende Februar arbeite ich in der Rolle als Senior Corporate Advisor, die eine eher unterstützende Funktion hat. Ich freue mich darauf, mehr Zeit auf den Philippinen zu verbringen, besonders im Winterhalbjahr. Ich werde die Entwicklung von EdmoLift weiterverfolgen und bin überzeugt, dass das Unternehmen unter der Führung von Jonathan und Tomas eine große Zukunft haben wird.

www.edmolift.de

#4-2024 NEWSLETTER

Die neue Version der Hubtischnorm EN 1570-1 ist jetzt harmonisiert und kann verwendet werden

Im Juni-Newsletter informierten wir darüber, dass die neue Version der Hubtischnorm EN 1570-1 veröffentlicht wurde und heruntergeladen werden kann. Jetzt ist die Norm harmonisiert und im Official Journal der EU veröffentlicht worden.

Für EdmoLift und die anderen Hubtischhersteller bedeutet das, dass man EN 1570-1:2024 jetzt bei der CE-Kennzeichnung der Produkte verwenden und darauf verweisen kann. Dies ist eine wichtige Qualitätskennzeichnung, die die Gewähr bietet, dass die Produkte die Sicherheitsanforderungen der EU erfüllen.
Die aktualisierte Norm wurde erstmals vollständig überarbeitet und hat eine neue Struktur erhalten, um sie einfacher lesbar zu machen. Zu den größeren Änderungen gehören der Geltungsbereich, der Hubtische umfasst, die als stationäre Hebebühnen verwendet werden. Verdeutlicht wurden Sicherheitsanforderungen an verschiedene Typen von Geländern. Ebenso wurden die Anforderungen an öffentliche Umgebungen klarer gefasst und ein Anhang I hinzugefügt Dabei handelt es sich um ein Flussdiagramm über die Risiken auf dem und um den Hubtisch herum. Über eine Reihe von Ja/Nein-Fragen gelangt man zu den Schutzvorkehrungen, die bei bestimmten Situationen erforderlich sind, wie Hans Vikström, Konstruktionsleiter von EdmoLift erklärt.
Wenn eine neue Version veröffentlicht wird, gibt es immer einen Übergangszeitraum, in dem man sowohl die alte als auch die neue Norm verwenden kann. Somit kann die alte Norm EN 1570-1:2011+A1:2014 noch bis zum 16. März 2026 verwendet werden. Es bleibt also ausreichend Zeit, um sich mit der neuen Norm vertraut zu machen.
Haben Sie Fragen zur harmonisierten Norm oder möchten Sie mehr darüber erfahren, wie sie die Produkte beeinflusst? Fragen Sie uns gern!

Hans Vikström
Konstruktionsleiter

EdmoLift steht für Fragen zur neuen Norm jederzeit zur Verfügung.

Kontakt:
Tel.: +46 (0)611-36 87 00 | **E-Mail-Adresse:** b2b@edmolift.se

EdmoLift® www.edmolift.de

UpDate

#4-2024 NEWSLETTER

Vom Ferienjob zur Triebkraft für Veränderung

Ein Studium mit praktischen Erfahrungen zu ergänzen, ist ein perfekter Weg in die Arbeitswelt. Für Johan Wester, der Industrieökonomie studiert, wurde ein Ferienjob zum Einstiegspunkt bei EdmoLift. Dort bringt er heute wertvolle Einblicke ein.

Johan wohnt in Härnösand zusammen mit seiner Frau und zwei Kindern. Früher war er in anderen Branchen tätig. Zu EdmoLift kam er von einem Lebensmittelunternehmen. Sein Interesse galt schon immer der Geschäftsentwicklung, weshalb er ein Studium der Industrieökonomie begann. Dieses breit angelegte Fach öffnet die Türen zu vielen verschiedenen Branchen, darunter der Fertigungsindustrie.

Als der Sommer kam, suchte er nach einem Job, um die Theorie in die Praxis umzusetzen. Durch einem früheren Kontakt zu Jonathan Grip von EdmoLift fragte er nach, ob es in Zusammenhang mit seinem Studium eine passende Aufgabe gebe. „EdmoLift passte zu den Inhalten meines Studiums und gemeinsam erarbeiteten wir eine Aufgabe", erzählt Johan.

Beeindruckendes Unternehmen

Dies war aber nicht das erste Mal, dass Johan in Kontakt mit EdmoLift gekommen war. So hatte er bereits bei einem Schulpraktikum Hubtische in der Firma montiert und früher war sein Großvater Mitglied im Vorstand. Deshalb kannte er den Betrieb, es war ihm aber nach eigener Aussage nicht klar, wie groß und global EdmoLift tatsächlich war. Dies erkannte er erst, als er dort tätig war. „Da gab es viele Wow-Momente", erzählt er.

Analysen als Aufgabe

Johans Aufgabe war es, die Produktpalette von EdmoLift zu analysieren, um ein Verständnis für die Kundenanpassungen zu gewinnen und zugleich Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren, besonders in Verbindung mit Zeit. Aus einer Kundenperspektive heraus war es das Ziel, die Vorlaufzeiten zu verkürzen, ohne Abstriche bei der Flexibilität zu machen.
„Ich habe unter anderem betrachtet, was nachgefragt wurde, aber auch wie man das Verständnis für die erforderlichen Anpassungen vereinfachen oder verbessern könnte, um effektiver zu werden", berichtet er.

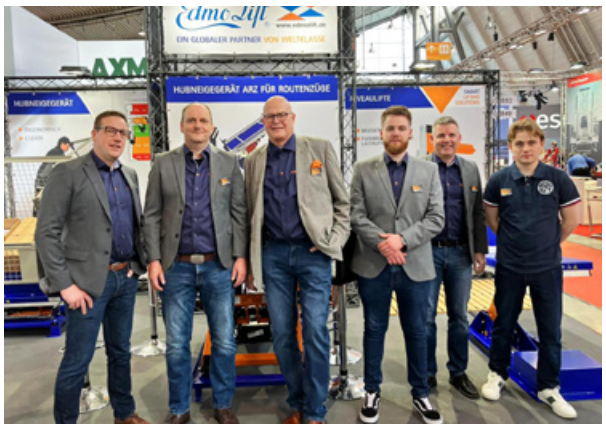
Mit den Ergebnissen der Analyse wird inzwischen gearbeitet. Heute beschäftigt sich Johan an einem Tag in der Woche weiter mit diesem Thema. „Das war ungeheuer lehrreich", sagt er. „Ich habe dabei viel gelernt, über das Unternehmen, aber auch darüber, wie man in einem großen Fertigungsbetrieb arbeitet, was ich zuvor noch nicht kannte."

Sich in so kurzer Zeit in einen Betrieb einzuarbeiten, kann sehr anspruchsvoll sein, besonders in der Urlaubszeit. Doch Johan beurteilt seine erste Zeit als sehr positiv. Alle, mit denen er in Kontakt war, seien sehr entgegenkommend und hilfsbereit gewesen. „Dies ist ein Familienunternehmen und es ist großartig, dass man das familiäre Gefühl aufrechterhalten konnte, obwohl hier fast 100 Angestellte arbeiten", bemerkt er.

Im Frühjahr wird er sein Examen ablegen und er freut sich schon auf seine weitere Entwicklung. „Es ist schön zu sehen, wie meine Analysen genutzt werden", erklärt Johan. „Das zeigt, dass es einen Willen zur Verbesserung und Weiterentwicklung gibt. Ich hoffe, dass ich weiterhin einen Beitrag leisten kann, der wirklich etwas bewirkt."

Messejahr 2024

Jedes Jahr beteiligt sich EdmoLift an zahlreichen Fachmessen in ganz Europa. Auch dieses Jahr bildete da keine Ausnahme. Außerdem waren viele unserer Händler auf Messen vertreten und präsentierten Produkte von EdmoLift. Hier fassen wir einige größere Events zusammen, bei denen wir unsere cleveren Hublösungen zeigen und wertvolle Kontakte knüpfen konnten.



LogiMAT Stuttgart, 19.–21. März

Am Anfang des Messejahres stand eine der wichtigsten Messen für EdmoLift – die LogiMAT, eine internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement. Während der drei Messetage kamen insgesamt 101.649 Besucher, Aussteller und Medienvertreter. Wir konnten viele neue Kontakte und potenzielle Kooperationen verzeichnen.

„Die LogiMAT erwies sich einmal mehr als erstklassiges Messekonzept", sagt Florian Warning, Geschäftsführer von EdmoLift GmbH. „Wir sind insgesamt sehr zufrieden und hatten gute Besuchskontakte."

Elmia Verktygsmaskiner Jönköping, 14.–17. Mai

Die nächste Messe war die Elmia in Schweden mit 12.308 Besuchern. Das EdmoLift-Team zeigte Lösungen zum Heben und Bewegen für Fertigungsunternehmen. Unter der großen Zahl an Ausstellern und interessierten Besuchern wurden Kontakte geknüpft, die künftige Möglichkeiten eröffnen.

„Dies ist unsere beste Messe in Schweden und wir trafen Bestandskunden und neue Kontakte, die sich für unsere Lösungen interessierten – vor allem Hubtische und Movexx Elektroschlepper", erklärt Mikael Fernlund, Vertriebsleiter Skandinavien.

Empack Dortmund, 15.–16. Mai

Zwei Tage lang beteiligte sich das Team an der Empack in Dortmund, einem wichtigen Treffpunkt für die europäische Verpackungsindustrie. EdmoLift konnte Lösungen präsentieren, die die Arbeitsabläufe erleichtern und die Arbeit für das Personal sicherer machen. Insgesamt wurden über 2.500 Besucher und mehr als 130 Aussteller gezählt.

„Die Empack in Dortmund war einmal mehr ein Erfolg", berichtet Florian. „Die Erwartungen wurden deutlich übertroffen. Wir hatten viele Besucher und vielversprechende Gespräche am Stand."

Fachpack Nürnberg, 24.–26. September

Drei Tage lang beteiligte sich das deutsche Team von EdmoLift an der europäischen Fachmesse für Verpackung, Technik und Prozesse und präsentierte unsere Lösungen. Mit über 37.000 Besuchern wurden es produktive Tage mit vielen Leads und positiven Reaktionen auf die Produkte.
Laut Florian wurden die Erwartungen erfüllt: „Die Menge und die Qualität der Besucher war sehr gut – genau unsere Zielgruppe."

FoodTech Herning (Dänemark), 1.–3. Oktober

In Dänemark nahm das Team an der Messe teil, die besonders auf die Lebensmittelindustrie ausgerichtet ist. Ein neuer Messetyp für EdmoLift, auf dem neue Möglichkeiten erkundet werden konnten. Die Besucher waren neugierig und es ergaben sich viele Gespräche. So konnte das Team unter den 7.066 Besuchern viele neue Kontakte knüpfen und zugleich Einblicke in künftige Trends bei der Lebensmittelhandhabung gewinnen.

„Die FoodTech bot eine gute Gelegenheit, um neue Geschäftspartner zu treffen, von denen viele bereits in Hilfsmittel für die Materialhandhabung investiert haben, um den Arbeitsschutz zu optimieren", erklärt Søren Baek Vennegaard, Project Manager und Technical Sales Engineer.

Logistik & Transport Göteborg, 14.–15. November

Das Messejahr beendete EdmoLift auf der führenden Messe über Logistik- und Transportlösungen in Skandinavien. Die Messe lockte über 4.000 Besucher und 136 Aussteller an und war das perfekte Forum, um Fragen aus diesem Bereich zu diskutieren. Die Messe bot Einblicke in die Möglichkeiten und Herausforderungen in der Branche.

„Sehr zufrieden sind wir auch mit dieser Messe, auf der wir eine andere Zielgruppe als auf den anderen Messen trafen", erklärt Mikael. „Es gab viele neue Kontakte, die sich vor allem für unsere Movexx Elektroschlepper und die Updinamic Lastenaufzüge interessierten."

Weitere Informationen über Fachmessen, an denen EdmoLift oder einer unserer Händler teilnimmt, finden Sie auf
https://www.edmolift.de/de/uber-uns/messen

EdmoLift® www.edmolift.de

UpDate

#4-2024 NEWSLETTER

Unser Praktikant im Bereich Produktion und Automation

Wir stellen Milo vor, der ein zehnwöchiges Praktikum bei EdmoLift absolviert, um seine Kenntnisse bei Produktion und Automation zu vertiefen. Milo besucht im vierten Jahr das Teknikcollege in Härnösand mit Schwerpunkt Produktion und Automation, eine Ausbildung, die er mit einem Fachabitur in Ingenieurwesen abschließen wird. Das Teknikcollege bietet erstmals ein viertes Ausbildungsjahr an.

„Dies ist ein großer Schritt, um unsere Schüler mit Kenntnissen und Fertigkeiten auszustatten, die für den künftigen Arbeitsmarkt in der Region von Bedeutung sind, vor allem bei der industriellen Entwicklung und der ökologischen Transformation", erklärt Mikael Wiklund, Programmleiter des Technikprogramms.

Während seines Praktikums bei EdmoLift hat sich Milo vor allem mit unseren neuen Maschinen im Rahmen von EdmoLift 4.0 beschäftigt. Das hat viel Spaß gemacht, sagt er, weil er seine Kenntnisse und sein Problemlösungsvermögen anwenden konnte. „Es ist zum Beispiel interessant, die Teile, die ausgeschnitten werden sollen, zusammenzusetzen", sagt er. „Außerdem ist es toll, direkt das Resultat zu sehen – von der Zeichnung zum fertigen Produkt."

Die Praxis wird mit theoretischem Unterricht verknüpft. So kann er schnell praktisch umsetzen, was er in der Schule gelernt hat. In seiner Praktikumszeit hat er mit dem Laser und dem Schweißroboter gearbeitet und so ein breites Verständnis für verschiedene Schritte im Produktionsprozess gewonnen.
Dies war aber nicht das erste Mal, dass Milo in Kontakt mit EdmoLift gekommen war. Vor einem Jahr machte er seine Abschlussarbeit bei EdmoLift, als er zusammen mit einigen Mitschülern den internen Materialfluss untersuchte und Verbesserungsvorschläge machte.
„Wir freuen uns, ein Teil der Ausbildung von Milo zu sein und gleichzeitig das Teknikcollege bei der Ausbildung der Fachkräfte von morgen in Västernorrland zu unterstützen", sagt Peter Englund, Produktionsleiter von EdmoLift. „Wir sind sehr froh, dass er zu uns kommen wollte."

Peter Englund
Produktionsleiter
peter.englund@edmolift.se

#Teilen Sie Ihre intelligenten Hublösungen mit uns

Wir möchten Sie bitten, Ihre intelligenten Hublösungen von EdmoLift mit uns zu teilen. Wir möchten gern unsere Zusammenarbeit zeigen und Sie dazu ermuntern, Ihre Bilder an marketing@edmolift.se zu senden oder uns in Ihren sozialen Netzwerkkanälen zu taggen.

Ihre Bilder tragen nicht nur dazu bei, die Produkte in realen Anwendungsumgebungen zu zeigen, sondern mit ihnen können auch andere Interessierte Einblicke bekommen, wie die Hublösungen von EdmoLift in der Praxis eingesetzt werden. Außerdem können sie zu einer höheren Sichtbarkeit Ihres Betriebs und Ihrer Arbeit mit den EdmoLift-Produkten beitragen.

Wir freuen uns auf Ihre Bilder!

EdmoLift AB

EdmoLift AB

EdmoLift AB

EdmoLift - Smart Lifting Solutions

Frohe Weihnachten wünscht EdmoLift

Informationen zu Weihnachten und Neujahr

Vom 23. Dezember bis zum 1. Januar sowie am 6. Januar sind das Büro und die Telefonzentrale unbesetzt.
Am Freitag, 20. Dezember, und am Freitag, 3. Januar, schließt die Telefonzentrale um 15.00 Uhr.
Am Donnerstag, 2. Januar, sowie ab Dienstag, 7. Januar, sind das Büro und die Telefonzentrale wie üblich zwischen 7.30 und 16.30 Uhr besetzt.

Wir wünschen Ihnen schöne Weihnachtstage und einen guten Start ins neue Jahr!
Vielen Dank für die gute Zusammenarbeit 2024.
Wenn Sie in dieser Zeit Fragen haben, schreiben Sie an **B2B@edmolift.se**

Image by Freepik