www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#39, december 2018

Några ord från VD:n

2018: Året som banat vägen för framgång

När halvårsbokslutet nu gjorts klart kan vi med glädje konstatera att EdmoLift igen gjort sitt bästa halvår någonsin. När jag blickar tillbaka på det händelserika år vi har haft på EdmoLift kan jag stolt konstatera att vi blivit ännu starkare som företag och bättre rustade inför framtida utmaningar! Fyra händelser från 2018 står ut i mängden:

EDMOLIFT BLIR NORDISK GENERALAGENT FÖR MOVEXX

Vi startade 2018 med dunder och brak i och med att vi blev Nordisk generalagent för Movexx, ett viktigt steg i vår verksamhets fortsatta utveckling av produktkonceptet Smart Lifting Solutions. Genom tillskottet av Movexx modeller av elektriska dragare har vi nu möjligheten att erbjuda kunder ännu en dimension av lösningar för materialhantering. I kombination med våra andra produkter skapar vi förutsättningarna för att kunder ska kunna implementera helhetslösningar från oss, oavsett bransch eller industri (läs mer om detta i reportaget med Huddig på sidan 2). Det är tillfredställande att försäljningen av Movexx har tagit fart under hösten, och att marknaden verkligen har fått upp ögonen på fördelarna med att ha en elektrisk dragare i kombination med andra produkter i vårt sortiment.

VI LYCKADES TA OSS IGENOM EN TUFF PERIOD AV VÄXTVÄRK!

Sommaren brukar vanligtvis vara den lugnaste perioden på året, men 2018 visade den sig vara en så kallad "ulv i fårakläder" och vi fick uppleva den mest hektiska sommaren i EdmoLifts historia! Då majoriteten av såväl svenska som internationella företag brukar dra ned på tempot i produktionen i och med industrisemestern har detta tidigare även varit fallet hos oss på EdmoLift. Men under sommaren 2018 blev det snabbt klart att inte ens vår mest optimistiska säljprognos stämde. Efterfrågan på våra produkter var lika hög som vilka andra månader som helst av året, något som vi såklart ser väldigt positivt på, men det orsakade vissa förseningar av utleveranser till kunder. Det här är ett vanligt förekommande fenomen hos företag som är i stark tillväxtfas och som har konkurrenskraftiga produkter, precis som EdmoLift. Under hösten har våra fantastiska medarbetare i produktion jobbat outtröttligt med att få ned orderstocken samtidigt som vi utvecklat ett åtgärdsprogram för att förhindra att liknande situationer uppstår i framtiden. Jag talar för hela EdmoLift när jag säger att det har varit en tuff och vördnadsväckande upplevelse. Det faktum att vi ändå lyckats ta oss igenom denna komplicerade process med fanan i topp ger starka indikationer om att vi går en ljus framtid till mötes!

FORTSATT LEDARE AV INNOVATION OCH PRODUKTUTVECKLING

En av våra starkaste sidor som företag är att vi kontinuerligt fortsätter utveckla nya produkter. Vårt team av innovativa ingenjörer är branschledande när det kommer till att hitta nya koncept anpassade för industrier i ständig förändring. Efter ett långt och hårt arbete har de nu utvecklat produkten LTT 750, en Armlyft som är i särklass bättre än någon annan liknande produkt på marknaden. Den nya armlyften kommer att finnas tillgänglig för beställning under 2019, mer information kommer att publiceras i början av nästa år.

UTÖKNING AV EDMOLIFT KONCERNEN

I maj presenterade vi att EdmoLift etablerat ett försäljningsbolag med både lager och kontor strategiskt beläget i Aalborg, Danmark. Anledningen var att vi såg behovet i att kunna jobba nära och tillsammans med våra kunder, och då gav etableringen av EdmoLift Aps de bästa förutsättningarna för att göra det. Med facit i hand kan jag tryggt säga att vi hade rätt, och EdmoLift i Danmark har redan börjat bära frukt tack vare gedigna insatser av våra danska kollegor.

I november kunde vi sedan delge det spännande beskedet att vi införskaffat en betydande aktieägarposition i det nystartade företaget LiftPro Nordic AB. Det tåls att upprepas att det strategiska partnerskap vi inlett kommer att ha en viktig betydelse för våra kunder. Vi har länge haft en stor efterfrågan på framförallt godsliftar, kajlyftbord och större modeller av lyftbord med möjlighet till kundanpassning. Numer är alla dessa produkter tillgängliga i vårt eget sortiment som utökats med över 100 nyheter. För att ge våra partners och viktigaste återförsäljare chansen att bekanta sig med de nya produkterna och få insikt i de möjligheter som partnerskapet innebär möttes vi i Landskrona för att se LiftPro Nordics verksamhet (läs mer om besöket på sida 4). Mycket lärorika och givande dagar!

ÅRETS ÅTERFÖRSÄLJARE

Slutligen vill jag ge beröm till franska Liftop som vi utsåg till årets återförsäljare 2017-18. De har nått stora framgångar och ökat sin försäljning markant genom att visa ett dedikerat tillvägagångssätt i att förse kunder med de bästa lyftlösningarna för god ergonomi och säkra lyft!

Nu går vi snart mot ljusare dagar och jag ser fram emot ett fortsatt gynnsamt arbete med alla våra partners, återförsäljare, kunder och leverantörer under 2019. Tills dess vill jag passa på att önska er alla en riktigt God Jul och ett fantastiskt nytt år! 😊

Anders Wahlqvist
VD EDMOLIFT AB
anders.wahlqvist@edmolift.se

Edmo Lift
www.edmolift.se
UpDate
NYHETSBREV
#39, december 2018

Huddigs monteringsprocess får ett viktigt lyft

Huddig är ett ledande företag inom utveckling, tillverkning och försäljning utav grävlastare på den svenska marknaden. Ett av de största användningsområdena för deras grävlastare är för nybyggnation och underhållsarbete av järnvägar. Då arbetet med att förnya och utveckla produkterna är i ständigt fokus har man börjat installera extrautrustning som tillsammans med rälsvaggor fram och bak gör att en grävlastare kan köra på räls.

”Den bakre vaggan består utav ett fäste och en rörlig vagga som innehåller rälshjul som trycks ned på rälsen och lyfter upp maskinen, vilket möjliggör att man kan köra på rälsen. Likadant är det fram också, där är det två fästen och en vagga. Vi hade monterat ett antal varianter av den här utrustningen tidigare, men man fick montera ihop det del för del,” Säger Urban Jonsson, Produktionstekniker på Huddig.

BEHOVET AV ATT UTVECKLA MONTERINGSLINAN

Det tidigare installationsarbetet innebar däremot höga lagerkostnader, en tuff arbetsmiljö för montörerna och var ett tidskrävande moment i monteringslinan.

”När vi monterar ihop de här maskinerna så flyttas de runt i en monteringslina. Linan är ganska lång och vi behövde börja montera på materialet redan i första momentet. Det innebar att vi var tvungna att ha materialet hemma väldigt tidigt innan vi kunde leverera en färdig maskin till slutkunden. Ur ett ekonomiskt perspektiv så vill vi ju montera på materialet så sent som möjligt eftersom vi då inte behöver ha det hemma förrän i slutstadiet av monteringsprocessen. Kan vi fördröja processen av att ta in stora dyra komponenter till slutet av förädlingskedjan är det väldigt fördelaktigt då vi slipper ha höga lagerkostnader.”

VIKTEN AV EN BRA ARBETSMILJÖ

Det var inte bara den ekonomiska aspekten som bidrog till att Huddig behövde en lösning. Den stora utmaningen var att hitta en lösning som kunde förbättra operatörernas arbetsmiljö och bidra till en mer effektiv monteringsprocess.

”Framförallt så tittade vi på arbetsmiljön. Våra montörer hade tidigare fått stå på knäna när de monterade på extrautrustningen. Det tog dessutom väldigt lång tid när man ▸

monterade de här delarna, och vi vill ju alltid försöka förkorta ned tiden på varje station.”

Dessa tre punkter utgjorde grundproblematiken, och anledningen till att Huddig började leta efter en lösning.

EDMOLIFT KUNDE ERBJUDA EN KOMPLETT LÖSNING

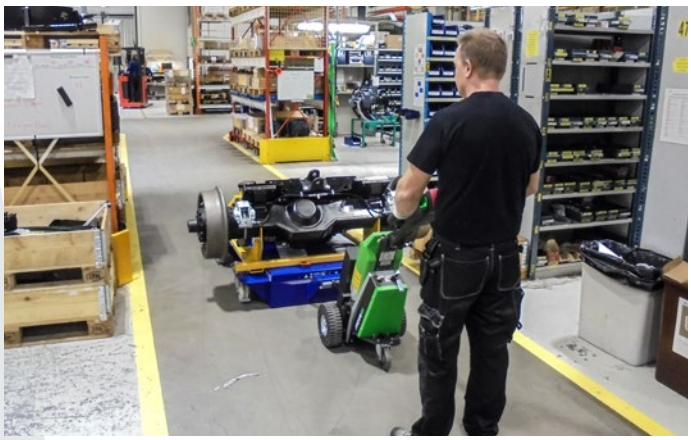
”Vi började titta runt på nätet för att se vad som fanns. Vi hade tidigare köpt lyftbord från EdmoLift så vi tittade där, men vi tittade även på andra leverantörer. Det jag såg var att EdmoLift dels hade mobila lyftbord, men även att man hade produkter från Movexx. Och varför inte köpa både ett lyftbord och en Movexx så att man kan transportera lyftbordet? Sen har jag erfarenhet av att det nästan alltid är bättre att köpa en komplett lösning från samma leverantör än att man köper från två olika leverantörer.”

Efter att ha arbetat fram förutsättningarna för lyftbordet i form av höjd, bredd och längd, samt lyftkapacitet, bottenläge och behovet av eldrift, återkom EdmoLift med ett offertförslag.

BESÖKTE EDMOLIFT FÖR TESTKÖRNING

Ett viktigt steg vid implementering av en ny lösning är att man får prova på vad det innebär innan några slutgiltiga beslut tas. För att få möjlighet att bilda sig en ordentlig uppfattning om produkterna blev Urban och en kollega från Huddig inbjudna att testa dem på riktigt.

”Jag och en kollega som arbetar i linan blev inbjudna till EdmoLift för att få se hur produkterna fungerar. Det var väldigt viktigt att kollegan var med eftersom det var han som skulle använda produkterna dagligen. Han kunde ge oss input på om det här var det vi behövde för att förbättra arbetet i linan. Vid besöket hade EdmoLift tagit fram både en Movexx T1500 och ett mobilt lyftbord av modellen TL 2000 som var kompatibelt med Movexx dragaren, och vi kunde därför få testköra den kompletta lösningen. Och det såg ju riktigt bra ut! Då bestämde vi oss för att köra på det här konceptet.”



STOR FÖRBÄTTRING I MONTERINGSPROCESSEN

Sedan lösningen kommit på plats i Huddigs monteringslina har de redan kunnat märka av stora skillnader.

”Numera har vi en fixtur på lyftbordet som vi monterar ett komplett paket på, både för framramen och bakramen. För paketen till bakramarna var det väldigt lätt att få till det här. De främre paketen har vi nyss testkört och det fungerar väldigt bra också. Fördelen är att vi nu kan vänta med att montera alla delar tills slutet, och då montera in kompletta paket både bak och fram. Så det är ju en otrolig vinst rent arbetstidsmässigt eftersom vi har fått ned montagetiden på linan. I och med det här har vi även kunnat få ned lagerkostnaderna på materialet eftersom vi nu behöver materialet betydligt senare i processen. Ur ett arbetsmiljöperspektiv är våra operatörer mycket nöjda eftersom Movexx dragaren är väldigt smidig att hantera. I kombination med lyftbordet gör det även att man kan placera paketen med stor precision när de ska monteras på grävmaskinen,” avslutar Urban Jonsson. 😎

HUDDIG

Huddig utvecklar, tillverkar och säljer Huddig grävlastare till el-, järnvägs- och entreprenadbranschen. HUDDIG grävlastare har en unik kombination av pendlande midja och transmission vilket gör att maskinen kan köras i nästan vilken terräng som helst. Företaget är beläget i Hudiksvall och har idag ca 100 medarbetare och 25 auktoriserade återförsäljare i 13 länder. Sedan starten 1959 har Huddig tillverkat mer än 10 000 grävlastare och har länge varit marknadsledande bland grävlastare på den svenska marknaden.

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#39, december 2018

Det strategiska partnerskapet är i full gång!

Sedan EdmoLift AB meddelade i november att de införskaffat en betydande aktieägarposition i det svenska företaget LiftPro Nordic AB har flera viktiga steg tagits för att börja möjliggöra synergierna av partnerskapet. Ett sådant steg är att EdmoLifts produktkataloger kommer att uppdateras med över 100 nya produkter under 2019 och innehålla modeller av större lyftbord, kajlyftbord och godsliftar. För att ge en inblick i de möjligheter och enorma potential som det nya partnerskapet innebär bjöd EdmoLift in sina viktigaste partners och återförsäljare till LiftPros produktion i Landskrona.

– Att så många av våra partners hade möjlighet att besöka den nya produktionsenheten är något vi är väldigt glada för. Vi vet sedan tidigare att det finns en stor efterfrågan på godsliftar och större specialanpassade lyftbord både på den svenska och europeiska marknaden. Det är även något som påpekats av våra europeiska partners under året, och därför ser vi positivt på framtiden när vi nu kommer att kunna möta kunders behov i större utsträckning än någonsin tidigare, säger Anders Wahlqvist, VD på EdmoLift AB.

Under vistelsen i Landskrona diskuterades bland annat hur EdmoLift utvecklat ett åtgärdsprogram ▸

Besökarna tittar på ett kajlyftbord av modell TTV 4000XLB som är en nyhet i EdmoLifts prislista 2019.

Om LiftPro Nordic

LiftPro Nordic AB är ett svenskt företag upprättat under 2018 av Demanor AS och Jan Lerfaldet Holding AS. Med målet att kunna förse världen med smarta svenska lyftlösningar har LiftPro Nordic med sina 15 anställda sammanlagt över 80 års erfarenhet från lyftlösningsindustrin och är specialiserade på tillverkning av godsliftar och stora specialanpassade lyftbord.

EdmoLift www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#39, december 2018

En annan nyhet är godsliftar med en lyfthöjd på upp till 12 meter.

Större lyft kräver större lyftbord, och större lyftbord kräver större saxar!

för att förhindra att belastningen överstiger produktionskapaciteten under sommarmånaderna. Även produktnyheter som LTT 750 och produktsortimentet som partnerskapet med LiftPro Nordic möjliggör introducerades.

– Det är väldigt viktigt för oss att träffa våra partners och återförsäljare för att kunna diskutera den övergripande verksamheten och vilka gemensamma mål vi alla arbetar mot. Det är mycket enklare att känna sig delaktig och att man bidrar i utvecklingsarbetet om man sitter och diskuterar saker i samma rum. Då får man lättare fram sina synpunkter och idéer om hur vi kan utvecklas tillsammans, vilket är ovärderligt för oss, och högst nödvändigt för att driva EdmoLift framåt. Sen var det såklart kul att samtliga deltagare gav väldigt positiv respons på alla de nya produkterna som presenterades. Vi har ett spännande år framför oss, och vi har en stark tro på kraftig tillväxt i hela EdmoLift koncernen, avslutar Anders Wahlqvist.

LETAR DU ARBETE I HÄRNÖSAND?
EdmoLift söker en systemutvecklare med inriktning PLC styrning!
LÄS MER OM TJÄNSTEN PÅ WWW.EDMOLIFT.SE
EN GLOBAL PARTNER I VÄRLDSKLASS
EdmoLift www.edmolift.se

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#39, december 2018

Alfred Johansson

Social Media & Online Content Manager

VAD HAR DU FÖR ARBETSUPPGIFTER?

Mitt huvudsakliga arbetsområde är att ansvara för strategi och analys av EdmoLifts online aktiviteter. Sen jag blev anställd i början av augusti har mitt arbete gått ut på att utveckla kommunikationsstrategier och innehåll för EdmoLifts kanaler på sociala medier så som Facebook, Instagram och LinkedIn. Dessutom har jag fått vara med i arbetet att ta fram våra nya webbsidor som kommer att lanseras under första kvartalet av 2019.

HUR TRIVS DU PÅ EDMOLIFT?

Jag trivs utmärkt. EdmoLift är ett företag i absolut framkant inom lyftlösning- och materialhanterings-industrin och som är i en kraftigt expansiv fas. Det har varit full rulle sen dag ett, men det är väldigt kul och spännande att få vara med och starta upp något som kommer att vara viktigt för EdmoLift framöver.

VAD LOCKADE MED EDMOLIFT?

Jag kommer direkt från skolbänken och 5 års studier vid Umeå Universitets Masterprogram inom marknadsföring. När jag fick möjligheten att börja på Edmolift direkt efter examen och i och med det vara med på ett industriföretags digitala resa var det väl lite av en dröm för en färsk marknadsförare som mig själv. Därför kändes det som ett självklart val.

VAD ÄR DET ROLIGASTE?

Det roligaste är ju att få vara med och stärka EdmoLifts varumärke. Det innebär ju att man måste försöka bilda sig en uppfattning om vad det är människor reagerar positivt på, och varför, för att sedan bygga vidare på det.

VAD GÖR DU NÄR DU INTE ARBETAR?

Tittar mycket basket, lagar gärna mat och försöker resa så ofta jag får chansen! 😎

ALFRED JOHANSSON

ÅLDER: 26
FAMILJ: Sambo
GÖR: Social Media & Online Content Manager

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#39, december 2018

FRANZISKA DIEDERICH

ÅLDER: 29
FAMILJ: Sambo
GÖR: B2B Säljare

Franziska Diederich

B2B Säljare

DU HAR VARIT PÅ EDMOLIFT I KNAPPT TVÅ MÅNADER. HUR TRIVS DU HITTILLS?

Jag trivs jättebra! Det är ett intressant uppdrag jag har fått och dessutom väldigt bra kollegor.

VAD GÖR DU I ROLLEN SOM B2B-SÄLJARE?

Det handlar ju om att ta hand om kundkontakten, och då är det mest tyska marknaden jag arbetar med. I mitt arbete börjar det oftast med att jag offererar produkter till en kund för att sedan arbeta mot att ta fram en order där kunden känner sig nöjd och faktiskt beställer produkter av oss. Utöver det så har jag även fått hjälpa till med att översätta material till tyska då det finns ett stort behov för det. Eftersom jag har en examen inom juridik kan jag bistå med hjälp vid juridiska ärenden. Men överlag går min roll ut på att stärka upp B2B-teamet med en till kundkontakt för våra kunder runt om i världen.

VAD HAR DU GJORT TIDIGARE?

Jag har pluggat juridik i 8 år i Tyskland. Innan dess har jag varit i Kalifornien som aupair i ett år. Men mesta tiden har gått till att plugga och avsluta min examen i juridik. Det var en spännande tid och en stor utmaning men det gick bra.

HUR KOMMER DET SIG ATT DU HAMNADE I HÄRNÖSAND?

Min sambo är från Härnösand, men vi träffades i Tyskland när han jobbade där. I somras bestämde vi tillsammans att vi skulle flytta närmare hans familj och då hamnade vi i Härnösand.

VARFÖR BLEV DET EDMOLIFT?

Det fanns inte så många företag i regionen som behövde mig som tysk jurist. Så jag insåg att jag kanske får hitta på någonting annat. När jag gick runt på företagsmässan träffade jag representanter från EdmoLift. Vi pratade och EdmoLift verkade som ett intressant företag. Sen skickade jag mitt CV och personliga brev till Anders Wahlqvist. Det ledde till en intervju där jag fick träffa Anders men även Andrea Carvallo-Britze. Andrea är ju också från Tyskland, och eftersom jag läst ett reportage med Andrea i Yippie! kontaktade jag henne för att höra hur det gick för henne i Sverige. Hon berättade lite mer om EdmoLift och att hon trivs bra på företaget. Sen gick det ganska snabbt och Andrea meddelade att jag kunde börja den 15:e oktober, vilket jag gjorde. Och allt har varit jättebra sedan dess! 😎