EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#29, November 2015

Einige Worte vom Geschäftsführer

EIN GUTER SOMMER UND HERBST FÜR DAS GESCHÄFT
– ABER EINE BEUNRUHIGENDE FLÜCHTLINGSKRISE IN EUROPA…

Alle, die sich einen sonnigen und warmen Sommer in Schweden gewünscht hatten, mussten sich bis August gedulden.

Aber das Wetter muss man halt so nehmen, wie es kommt.

Da ist es besser, sich auf das zu konzentrieren, worauf man Einfluss nehmen kann; nämlich die eigene Situation. Von unserer Seite aus war es im Frühjahr der wichtige Entschluss, die bis dahin bei unserem Kooperationspartner Swemat in Härnösand befindliche Endmontage wieder “nach Hause” zu holen. Jetzt haben wir alles unter einem Dach, was unserer Produktion mehr Kapazität und Flexibilität als bisher verschafft. Dies stärkt uns noch mehr für die Zukunft.

Der Herbst war insgesamt spannend. Wir haben mehrere neue Produkte auf den Markt gebracht und waren u.a. auf den Messen Transport & Logistik in Kista und Fachpack in Nürnberg vertreten.

Geschäftsmäßig war dieser Sommer mit einem Verkaufswachstum von 20 % unser bisher bester. Die USA haben sich zu unserem wichtigsten Exportmarkt entwickelt, und durch den vorteilhaften Dollarkurs werden wir dort nach vielen Jahren wieder offensiv investieren.

Neben so viel Positivem gibt es andererseits doch auch einiges, was mich sehr unruhig und betroffen macht. Im August habe ich eine Woche Urlaub auf der griechischen Insel Kos gemacht und bin so mitten im massiven Flüchtlingsstrom aus Syrien gelandet.

Menschen verlassen auf der Flucht vor Krieg panisch ihre Heimat, begeben sich oft in großen Gruppen auf viel zu kleinen Schlauchbooten auf eine lebensgefährliche Überfahrt über das Mittelmeer nach Europa. Sie fliehen, ohne zu wissen, was sie erwartet, nur um dem Grauen zu entkommen. Um zu überleben, müssen sie im Prinzip alles zurück lassen.

Das ist fürchterlich, aber eine Tatsache.

Vor dem Ausbruch des 3-Frontenkrieges zwischen Regierungstruppen, Rebellen und dem Islamischen Staat hatte Syrien etwa 20 Mio. Einwohner. Heute haben 12 Mio. von ihnen ihre Heimat verlassen. 66 % von diesen 12 Mio. Syrern sind innerhalb der Landesgrenzen auf der Flucht, 32 % suchen in den Nachbarländern Schutz, und nur 2 % sind nach Europa gekommen. Dies müssen wir uns vor Augen führen, um die aktuelle Debatte über die Flüchtlingshilfe hierzulande ins rechte Licht zu rücken.

In Anbetracht der größten Flüchtlingsströme seit des 2. Weltkriegs ist es wichtig, dass wir a l l e zu helfen versuchen. Sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen. Diesem kleinen Teil der Syrer, die nach Europa fliehen, müssen wir doch innerhalb der EU helfen können. Und sie in den europäischen Ländern zu integrieren, muss doch möglich sein, wenn wir sie nur lassen!

Ein guter Anfang ist es, dazu deutlich Stellung zu nehmen. Nur so können wir Einfluss auf unsere Politiker nehmen.

Do good and good will come to you!

Anders Wahlqvist
Geschäftsführer EdmoLift AB
anders.wahlqvist@edmolift.se

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#29, November 2015

„DIE EIGENE MONTAGE MACHT UNS KOMPLETT“

Eine wichtige Maßnahme im Rahmen der Effizienzsteigerung der Produktion war die Wiederübernahme der Montage von Standardprodukten, die bis dahin in der Firma Swemat in einem anderen Stadtteil von Härnösand erfolgte.

„Wir hatten ganz einfach das Gefühl, dass es von großem Vorteil wäre, alles unter einem Dach zu haben. Sowohl um einen besseren Überblick zu haben, zeitaufwendige Transporte zu vermeiden und kosteneffizienter zu arbeiten“, sagt Patrik Wåglund, Projektleiter bei EdmoLift.

Die Endmontage aller Produkte erfolgt seit Kalenderwoche 29 in den eigenen Werkstätten.

„Platz genug war vorhanden. Wir mussten nur etwas umräumen. Die Arbeit wird weiterhin vom Swemat-Personal ausgeführt, d.h. die Kompetenz ist damit geblieben“, versichert Patrik Wåglund.

EdmoLift habe mit dieser Veränderung einen wichtigen Schritt gemacht hat:

„Nun sind wir komplett und können die Produkte noch schneller als bisher fertigstellen. Das sind wichtige Vorteile gegenüber der Konkurrenz.“

RUNELANDHS IST HÄNDLER DES JAHRES

EdmoLift hat das Versandhandelsunternehmen Runelandhs, mit Hauptsitz in Kalmar, zum Händler des Geschäftsjahres 2014/2015 ernannt.

BEGRÜNDUNG:

„Runelandhs erhält diese Auszeichnung für die beharrliche und zielstrebige Arbeit an der Vertriebsentwicklung von EdmoLift-Hubtischen.

Was Runelandhs von anderen ähnlichen Händlern in sehr erfolgreicher Weise unterscheidet, sind die deutlichen Botschaften und stetige Erweiterung des Katalog- und Internetangebots. Das ließ sogar den Verkauf von Hubtisch-Spezialanfertigungen steigen.“

„Runelandhs ist ein sehr wertvoller Kooperationspartner in Bezug auf die Stärkung von EdmoLifts Position auf dem inländischen Markt“, sagt Mikael Fernlund, Vertriebsleiter für den nordischen Markt bei EdmoLift.

Ein Teil der Produktionslinie. Im Bild werden 12 Stück TS 2001B montiert, die für den russischen Markt bestimmt sind.

- Insgesamt verfügt EdmoLift über 112 Händler i 50 Ländern.

Sven Hansson ist Betriebsleiter bei Runelandhs und stolz über diese Auszeichnung.

„Es ist uns eine Ehre und die Bestätigung dafür, dass sich die harte Arbeit der letzten drei Jahre, seit wir von unserem amerikanischen Eigentümer übernommen worden sind, sich gelohnt hat. Wir sind kein reines lieferanten- und produktorientiertes Unternehmen mehr, sondern gehen nunmehr von den Wünschen seitens unserer Kunden aus, und dabei ist EdmoLift ein wichtiger Teil gewesen.

EdmoLift hat unsere Absichten und Visionen verstanden und uns bei diesem Prozess unterstützt. Als wir mit unseren Lieferanten über unsere Ideen zur Veränderung unserer Arbeitsweise hin zu mehr Kundenorientierung sprachen, hat Mikael Fernlund darum gebeten, meine Präsentation mit nach Härnösand nehmen zu dürfen, um sie seinen Mitarbeitern zu zeigen. Dies war ein deutliches Zeichen, dass EdmoLift sich an dieser Arbeit beteiligen und seinen Teil dazu beisteuern wollte. Gemeinsam haben wir beide so einen großen Entwicklungsschritt gemacht.“

Runelandhs konnte 2014 ganze 17 % Zuwachs verzeichnen.

„Dass auch EdmoLift eine super Entwicklung vorzuweisen hat, verwundert mich nicht im Geringsten“, meint Sven Hansson.

Er fügt hinzu:

„Wir bei Runelandhs sehen unsere Lieferanten als Partner, da wir gänzlich ohne Lager arbeiten. Das ist in unserer Branche ziemlich einzigartig und erfordert ein hohes Maß an Kooperationsbereitschaft.

EdmoLift stellt für uns ein typisches Back Office dar, das unsere Verkäufer auf ganzer Linie unterstützt und uns immer mit Neuigkeiten auf dem Laufenden hält. So haben wir eine erstklassige Grundlage, gute Angebote zu unterbreiten und durch den steten Wissenstransfer letztlich so erfolgreich zu sein. EdmoLift gibt unseren Verkäufern Sicherheit und weckt in unserem Marktsegment immer wieder neues Interesse an deren Produkten.“

Runelandhs bietet online und über Versandkataloge ca. 15.000 Artikel an.

Wollen Sie im Bereich Hubtische auf dem Laufenden bleiben?

Abonnieren Sie für sich oder einen Kollegen unseren Newsletter unter www.edmolift.com/newsletter

RUNELANDHS

Fakten über Runelandhs

Runelandhs ist ein Versandhandelsunternehmen, das online und über Kataloge Ausrüstungs- und Einrichtungsprodukte an Firmen und Gemeinden in ganz Schweden verkauft.

Zielsetzung ist es, seiner Kundschaft das breiteste und zugleich spezialisierteste Sortiment anzubieten und in Sachen Service, Liefersicherheit und Verfügbarkeit marktführend zu sein.
Das Unternehmen wurde vor über 40 Jahren gegründet und ist seit 3 Jahren Teil des nordamerikanischen Konzerns Brady Corporation, der auf fünf Kontinenten über mehr als 90 Unternehmen und insgesamt rund 6.600 Mitarbeiter verfügt.

Brady Corporation mit Hauptsitz in Millwaukee/ Wisconsin ist an der NASDAQ-Börse in New York notiert.

Plakette: Händler des Jahres

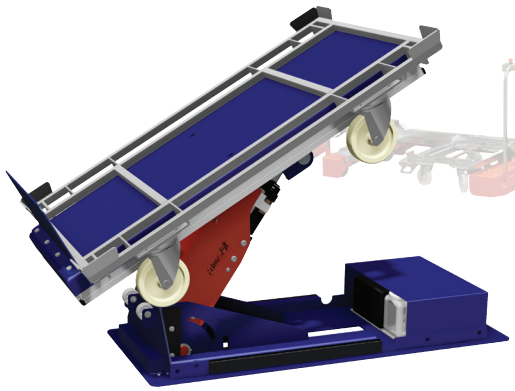
EdmoLift ® www.edmolift.se

UpDate

NEWSLETTER

#29, November 2015

DER MARKT FÜR HUBNEIGEGERÄTE FÜR DIE AUTOMOBILINDUSTRIE WÄCHST



Die Hubneigegeräte von EdmoLift wecken immer mehr Interesse in der schwedischen und europäischen Automobilindustrie. Nach bereits früheren umfangreichen Lieferungen an den Volkswagen-Konzern hat EdmoLift letztes Jahr Großaufträge sowohl von Audi als auch von Volvo Cars bekommen.

Ronny Månsson, bei EdmoLift zuständig für den deutschen Markt, erzählt von der Zusammenarbeit mit Audi:

„Der Anfang war eine Lieferung von Hubneigegeräten an Volkswagen, Teil desselben Konzerns wie Audi. Dort wurden sie in der Fahrzeugendmontage in Verbindung mit Routenzügen eingesetzt. Wir haben auch mehrere deutsche Zulieferer von VW mit solchen Geräten ausgerüstet.

Routenzüge werden in der Automobilindustrie immer gewöhnlicher. Die Kombination aus Routenzug und Hubneigegerät steigert die Effizienz und bietet eine weitaus bessere Arbeitsergonomie.

„Vor drei Jahren sind wir auf einer internen Messe in Neckarsulm mit Audi in Kontakt gekommen, und dank guter Referenzen von VW durften wir zusammen mit drei weiteren Konkurrenten an einer Ausschreibung teilnehmen.“

Dabei ging es um ca. 100 Hubtische in drei unterschiedlichen Ausführungen
– in Kombination mit Neige- und Hubneigefunktion – für Audis großen Produktionsstandort in Ingolstadt mit über 40.000 Angestellten. Dort sollten Sie in einem gänzlich neuen Bereich für kleine Schweißteile zum Einsatz kommen.

„Wir haben die technische Bewertung mit Abstand gewonnen und waren auch preismäßig der Konkurrenz überlegen. Die Bestellung durch Audi erfolgte Mitte November letzten Jahres, und wir haben die Geräte zwischen Januar und März sukzessive ausgeliefert“, erzählt Ronny Månsson.

Dieser Auftrag von Audi war der bis dahin größte für EdmoLift.

„Seitdem bekommen wir von Audi und VW laufend neue Bestellungen für gewöhnliche Hubtische. Besonders erfreulich ist es, dass die Unternehmen ein solches Vertrauen in uns haben, dass sie unsere Produkte mittlerweile bestellen, ohne sie vor dem Kauf prüfen lassen wollen. Sie verlassen sich darauf, dass was wir liefern auch funktioniert“, erklärt Ronny Månsson.

Volvo Cars ist ein weiterer Großkunde von EdmoLift.

„Volvo hat die ersten Hubneigegeräte 2013 bestellt, gefolgt von weiteren Bestellungen. Sie werden sowohl bei der Kommissionierung als auch bei der Montage eingesetzt, wo einseitige Bewegungen ein großes Risiko für körperlichen Verschleiß darstellen.“

„Gleichzeitig mit besserer Ergonomie erhöht sich die Produktivität, da der Bediener oder Monteur unnötige Bewegungen vermeidet“, sagt Mikael Fernlund, Vertriebsleiter für den nordischen Markt bei EdmoLift.

Die Hubneigegeräte von EdmoLift verfügen sowohl über eine Hub- als auch über eine Neigefunktion im selben Gerät und zeichnen sich durch eine einzigartig minimierte Bauhöhe aus. Dies sind entscheidende Vorteile gegenüber ähnlichen Produkten auf dem Markt.

„Nicht zuletzt ermöglicht unsere Konstruktion die größte Spanne zwischen Mindest- und Maximalhöhe, sodass diese Hubtische sich gleichermaßen für kleine als auch große Menschen eignen. Durch die Vereinigung der Hub- und Neigefunktion in einem Gerät kann das Material unberücksichtigt der Größe des Bedieners immer in optimaler Position gehalten werden. Zudem wird ein Hineinbeugen in den Behälter vermieden.“

„Mittlerweile hat auch Volvo Trucks seine ersten Hubneigegeräte bestellt“, sagt Mikael Fernlund.

„Generell ist in der Fahrzeugindustrie ein großes Potenzial für unsere Hubneigegeräte und Hubtische vorhanden. Zudem werden wir durch unsere hervorragenden Referenzen für immer mehr Hersteller interessant. Dies hier ist für uns ein Bereich mit hohem Wachstumspotenzial für die kommenden Jahre.“