

Einige Worte des geschäftsführenden Direktors

So wird EdmoLift noch stärker

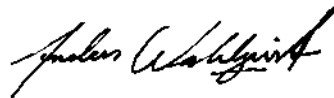
Fünzig Gäste aus achtzehn verschiedenen Ländern. EdmoLifts Konvent hier in Härnösand war für meine Mitarbeiter und mich einer der Höhepunkte dieses Jahres. Wir hatten die Gelegenheit einige unserer neuen Produkte – sowohl Prototypen als auch verkaufsfertige Produkte - vorzuzeigen und Meinungen darüber einzuholen - (lesen Sie nachstehend mehr darüber).

Vor allem aber konnten wir endlich einige Tage mit den Menschen verbringen, mit denen wir fast täglich Kontakt haben, sie aber viel zu selten persönlich treffen. Zwischen den einzelnen Aktivitäten wie Tontaubenschießen, Reiten, Vorlesungen und nächtliche Busfahrten unter der Mitternachtssonne, fand ein reger Erfahrungsaustausch statt, der uns meiner Meinung nach bei unserer weiteren Arbeit nützlich sein wird. So sehr ich mich freute über das positive Feedback, das EdmoLift erhielt, so sicher bin ich auch, dass wir die mangelnde Liefersicherheit, die einige unserer Wiederverkäufer ansprachen, rasch in den Griff bekommen werden.

Es ist vielleicht nicht wirklich sommerlich, aber meine Botschaft vor dem Sommerurlaub lautet dennoch, dass EdmoLift sich nun auf ein straffes 9-Punkte-Maßnahmenprogramm konzentrieren wird, mit dem Ziel, zuverlässige Lieferungen zu gewährleisten. Dieses Programm umfasst beispielsweise ein System zur Kennzeichnung von Waren, Korrektur von Beständen im Sicherheitslager, Übergang von Produktionsbestellungen in Papierform zu elektronischen Systemen und Strichcodeerfassung.

Mit dem Versprechen, dass EdmoLift noch stärker wird, möchte ich allen Kollegen danken, die unseren Konvent im Juni vergoldet haben. Ich wünsche ihnen und allen anderen einen traumhaft schönen Sommer!

Genießen Sie ein erfrischendes Bad!



Anders Wahlqvist



ANGEBOT – MELDEN SIE SICH JETZT AN

Der Vorführwagen von EdmoLift macht im Herbst eine Tour durch Europa. Alle unsere Wiederverkäufer haben die Möglichkeit, diesen eine Zeitlang auszulihen.

– Wir legen das Ganze wie einen Staffellauf an, sagt Christel Jonsson von EdmoLift in Härnösand. Wir fahren den Wagen zum ersten Interessenten in Nordeuropa. Danach erstellen wir eine Route, je nachdem wieviele sich melden. Wiederverkäufer, die den Wagen ausleihen wollen, holen ihn vom nächstgelegenen Platz ab.

Der Vorführwagen von EdmoLift ist ausgerüstet mit TCL 1000, WP 85, EZ 1000B, ART 1500 GW und CZ 303. Eine ausführliche Anleitung wie man den Wagen aufstellt und mit der Vorführung

beginnen kann, liegt bei.

– Dies bietet unseren Wiederverkäufern die Gelegenheit, auf elegante Weise eine mobile Minimesse zu veranstalten, wo das gesamte Spektrum des Sortiments vorge-

zeigt werden kann.

Möchten Sie buchen oder mehr über den Vorführwagen wissen? Schicken Sie eine E-Mail an christel.jonsson@edmolift.se.



NEUIGKEIT

Neue Produkte hoch bewertet

Während des Konvents von EdmoLift erhielten die Teilnehmer eine Vorschau auf eine Reihe von neuen und aktualisierten Produkten des Unternehmens. Die größte Aufmerksamkeit und Wertschätzung wurde vor allem drei Innovationen zuteil. Pallet Leveller 2000, der Prototyp einer neuen Tiltfunktion (Kippfunktion) und die neue, benutzerfreundliche Steuereinheit UC-60. Letztere erhielt übrigens eine Durchschnittsnote von 4,39 (auf einer Skala von 1-5), als die Teilnehmer gebeten wurden, u.a. die Funktionalität, die Qualität, das Design und die möglichen Anwendungsbereiche zu benoten.

Steuereinheit UC-60

– Wir haben aufgeräumt im Artikeldschungel. Die UC-60 ersetzt alleine bis zu sechzig verschiedene Steuerungstypen, meint der stellvertretende geschäftsführende Direktor Per Edmo.

Die UC-60 ist ein neuer Steuerungstyp, der mit seiner überlegenen Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität bald den Markt beherrschen wird.

Die UC-60 ist ab Jahreswechsel erhältlich und bereits jetzt ist das Interesse groß.



Pallet Leveller 2000

Bereits am ersten Tag des Konvents wurden drei PL 2000 bestellt. Jim Galante vom amerikanischen Unternehmen Southworth demonstrierte, wie sich der Drehtisch über dem PL 2000 dank der automatischen Einstellung stets in richtiger ergonomischer Höhe befindet.

PG Tilt (Prototyp)

Die Konventteilnehmer wurden um Namensvorschläge für den Prototypen gebeten, der heute PG (nach Procter & Gamble) genannt wird. PG hat eine intelligente Kipp- und Hebefunktion, die es dem Benutzer dank einer integrierten Hochtransportfunktion ermöglicht, eine vollgeladene Palette stets ergonomisch auszuladen.



MÖCHTEN SIE IMMER ÜBER DEN LETZTEN STAND DER HEBEBRANCHE INFORMIERT SEIN?

Melden Sie sich oder Ihre Kollegen unter www.edmolift.se

zu unserem Neuigkeitenbrief an.

www.edmolift.se



Der Verkauf von Hub - Neige - Geräte – eine Erfolgsgeschichte

Einige Wiederverkäufer hatten Probleme mit dem Verkauf von Armhebevorrichtungen, während andere solche Vorrichtungen am laufenden Band verkaufen. Zwei der glücklicheren Wiederverkäufer, José Antonio Ramos vom spanischen Unternehmen Schmalz und Ronny Månsson von EdmoLift GmbH in Deutschland, versuchten während des Konvents ihre Erfolgsfaktoren vorzustellen.

– Die Armhebevorrichtung ist kein Produkt, das sich von selbst verkauft. Es lohnt sich aber, darauf zu setzen, meint Ronny Månsson.

José Antonio Ramos stimmte zu.

Eines seiner stärksten Verkaufsargumente neben den ergonomischen Vorteilen ist die erhöhte Effektivität der Unternehmen.

– Einige unserer Kunden haben ihre Produktivität um bis zu 40 Prozent gesteigert – d.h. sie laden und entladen mit Hilfe der Armhebevorrichtung 40 Prozent mehr Einheiten.

José Antonio Ramos berichtete auch über

einen geglückten Verkauf an ein spanisches Unternehmen, das Autoachsen herstellt. Bevor Schmalz mit dem Unternehmen zusammentraf, erfuhren sie, dass die Angestellten in hohem Maß an Rückenbeschwerden litten, da sie ständig gezwungen waren, 8 Kilo schwere Teile zu heben und abzusetzen.

– Der Kunde erkannte die Vorteile der Armhebevorrichtung und beschloss, probeweise eine Einheit zu kaufen. Ziemlich zeigten sich die ergonomischen und produktionsbezogenen Vorteile. Also kaufte der Kunde weitere Einheiten. Letztendlich war es das Personal, das Armhebevorrichtungen für den gesamten Arbeitsbereich verlangte.

In den letzten zwei Jahren hat Schmalz zwanzig Armhebevorrichtungen an das Unternehmen verkauft.

– Wir rechnen in Kürze mit weiteren Bestellungen.

Ronny Månsson betonte, wie wichtig die Erwähnung dieser Art von Beispielen bei der PR-Arbeit mit den Medien ist.



URLAUBSZEITEN

EdmoLift schließt den Service- und Wartungsbetrieb in den Wochen 28-30. Die Abteilungen für Verkauf, Verwaltung, Ersatzteile und Lieferung von Lagertischen sind während des gesamten Sommers geöffnet.

5 Antworten

Der wichtigste Faktor für den erfolgreichen Verkauf?



Darren Papani, EdmoLift UK, England

– Gute Vermarktung der Produkte im Internet über Suchmaschinen wie Google und Yahoo. Beinahe achzig Prozent der Anfragen kommen über Internet.

Außerdem haben wir aufgehört Hebetische zu verkaufen – wir verkaufen Lösungen.

Franco Delleani, SCP, Italy

– Wir haben einen speziellen Katalog, wovon 70.000 bis 80.000 Exemplare an vorhandene und potenzielle Kunden

verschickt werden. Das ist unser wichtigster Verkaufskanal.



Marc ten Berge, Lift Quality, Holland

– Hörst her! Wenn der Kunde merkt, dass du seine Bedürfnisse verstehst und bereit bist eine spezielle Lösung dafür zu finden, so

wandelt sich sein Interesse in Kaufbereitschaft.

Marcela Povolná und Jan Zahrada, RPJ International, Czech Republic

– Die Möglichkeit den Tisch an die Bedürfnisse des Kunden anzupassen. Unsere Konkurrenten haben diese Möglichkeit nicht – das ist unser Vorteil.



Peter Emil Jakobsen, P.E. Jakobsen, Denmark

– Kenntnisse. Man muss den richtigen Tisch für die richtige Aufgabe verkaufen.