EdmoLift www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#4-2019

Några ord från VD:n

# EdmoLift fortsätter att leverera

Konjunkturavmattningen är ett faktum och vi har nu ett mer normaliserat konjunkturläge efter många års högkonjunktur. Efter flera år av tillväxt så är trenden nu vikande, och det som prognosmakarna förutspått märker nu många av våra konkurrenter av i form av minskad orderingång.

Men trots det allt svalare klimatet fortsätter EdmoLift att leverera:

- Oktober månad innebar all time high, både när det gäller orderingång och fakturering.
- Vårt halvårsbokslut är sett till resultat det bästa i företagets historia.

Vi har inte bara klarat av att hålla i, utan vi har fortsatt framåt. Vi tar marknadsandelar och när marknaden går nedåt så gör vi fler affärer.

Det här är givetvis ett styrkebesked från EdmoLift, och det är resultatet av ett mycket gott jobb av våra medarbetare, samarbetspartners och återförsäljare runt om i världen.

Jag lyfter gärna EdmoLift Benelux lite extra. Företaget har haft en exceptionell utveckling över de senaste åren, där de tagit stora marknadsandelar och gjort riktigt bra affärer. Företaget har ett otroligt driv och belönas i år välförtjänt med priset Årets återförsäljare.

Att vi – trots avmattningen på marknaden – fortsätter att växa är också ett gott betyg av vårt långsiktiga arbete. Vi satsar mycket medvetet på att utveckla såväl våra produkter som företaget och kunderbjudandet som helhet. Allt för att kunna vara en global partner i världsklass, inte bara idag utan även imorgon.

Det här är en strategi som vi håller fast vid oavsett hur konjunkturkurvorna pekar, och vi fortsätter därför att investera i företaget och marknaderna. Och när vi i det här nyhetsbrevet presenterar två nyanställningar så är en av dessa en nyrekrytering på utvecklingssidan. Vi ser alltså ingen anledning till stor oro utan vi har en stark framtidstro. Vi vet också att vi står väl rustade inför framtiden.

Jag vill avslutningsvis passa på att rikta ett särskilt tack till dig som i höst besvarat vår kundenkät. I vår strävan efter att hela tiden bli lite bättre på det vi gör är givetvis en uppriktig feedback från kunderna oerhört viktig. Dina svar betyder jättemycket – du hjälper oss att göra EdmoLift ännu lite bättre! ☺

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

**VIKTIG INFORMATION FRÅN EDMOLIFT**

Våra hårt arbetande EdmoLift-anställda tar lite välförtjänt ledigt under jul och nyår.
Vi håller därmed stängt från 2019-12-23 t.o.m. 2020-01-01. Om du kommer på någon fråga under tiden vi har stängt kan du skicka oss ett e-mail på b2b@edmolift.se så tar vi oss an dit ärende direkt efter semestern.

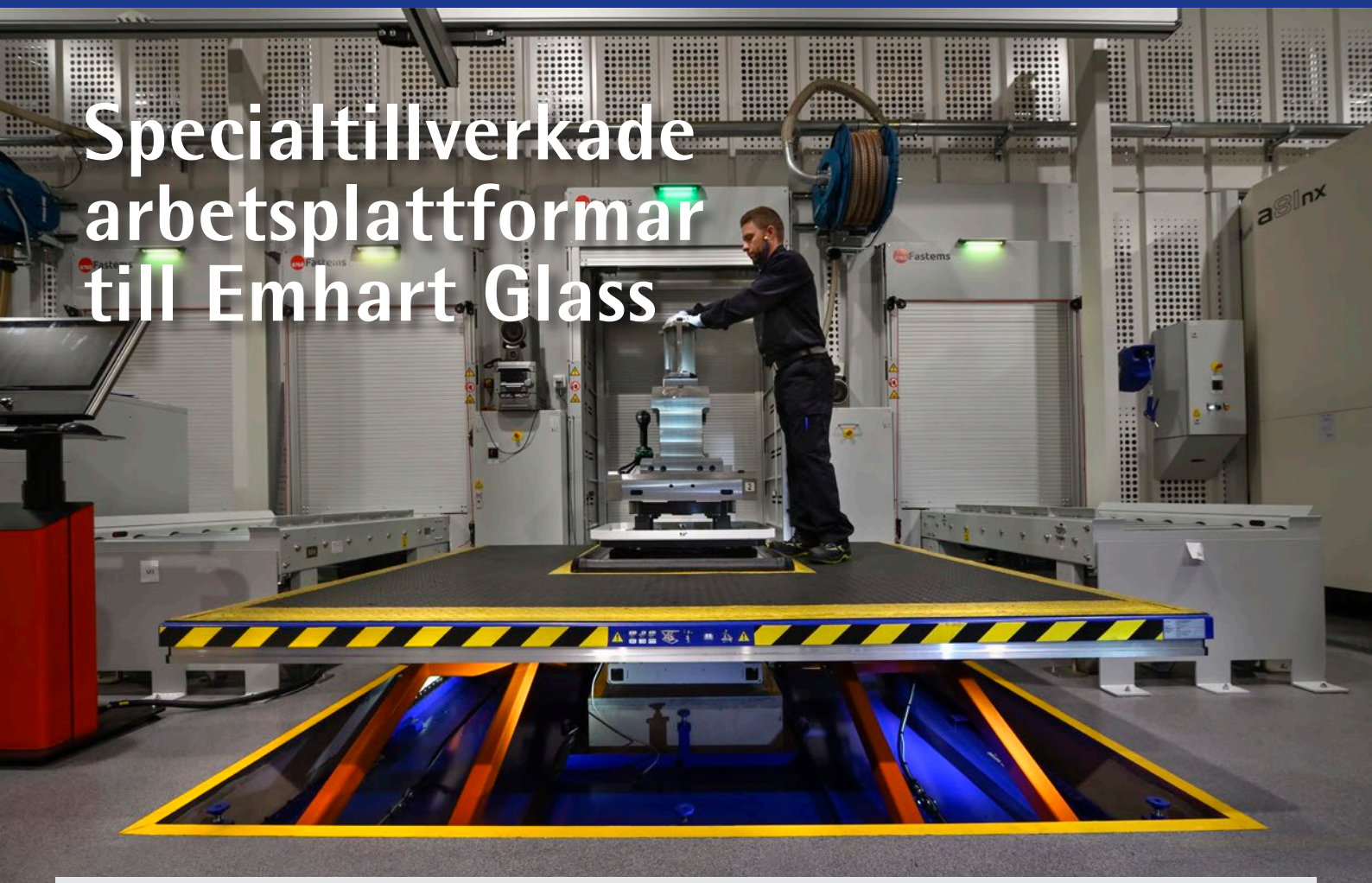
EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#4-2019

# Specialtillverkade arbetsplattformar till Emhart Glass



**Glasmaskinstillverkaren Emhart Glass ville förbättra arbetsmiljön vid sin produktionslina i Örebro. Lösningen blev två specialtillverkade arbetsplattformar från EdmoLift.**

*Anders Larsson, kvalitetsutvecklare hos Emhart Glass*

– Vi diskuterade oss fram till en lösning som har visat sig vara väldigt bra. Plattformarna används dagligen och vi är jättenöjda, säger Anders Larsson, kvalitetsutvecklare hos Emhart Glass.

Emhart Glass letar löpande efter möjligheter att förbättra arbetsmiljön och i förlängningen minska sjukskrivningarna. Vid anläggningen i Örebro tillverkar Emhart Glass delar till maskiner som producerar glasflaskor. En del i produktionskedjan går ut på att råämnen monteras i en fixtur på en maskinpalett som sedan bearbetas av en fräsmaskin.

Arbetet med att montera ämnena sker i en arbetsstation som ej var höj- och sänkbar, vilket innebär att delar av arbetet har fått utföras på en obekväm höjd. Långsiktigt innebär det att operatörerna riskerar att få problem med axlar och nacke så företaget sökte en lösning, men det visade sig vara svårt att hitta någon.

Våren 2019 bjöds EdmoLift in för ett förutsättningslöst möte. Den som kom på besök från EdmoLift var säljaren Niklas Fällström som fick se arbetsplatsen och höra kundens önskemål.

– Jag såg ganska snabbt att det här kan vi nog lösa Jag åkte hem från Örebro och gick direkt till vår konstruktionsavdelning med idéer och kravspecifikationer. Vi kunde ganska snabbt presentera en skiss för kunden och de lade direkt en beställning, säger Niklas Fällström.

Hösten 2019 levererades två höj- och sänkbara arbetsplattformar till Emhart Glass i Örebro. Varje plattform består av specialbyggda lyftbord som satts ihop. Den U-formade plattformen gör att operatören enkelt kommer åt att arbeta på tre sidor av den mobila arbetsstationen, och dessutom kommer väldigt nära maskinpaletten.

En matta gör att det är bekvämt att stå och gå på plattformen och längs kanten finns en gul kantmarkering som säkerhet. Eftersom plattformen aldrig är högre upp än 500 mm behövs inga räcken.

– Det har funkat bra och arbetsplattformarna används dagligen av våra operatörer, säger Anders Larsson på Emhart Glass som var projektledare vid arbetet med de nya plattformarna. Vi är jättenöjda.

Installationen av de nya arbetsplattformarna gjordes i samband med att golvet i lokalen skulle göras om och genom att anlägga två grunda gropar i golvet där plattformarna placerades. Det innebär att arbetsplattformarna när de inte används kan sänkas ner till golvnivå och därmed inte tar upp någon plats i lokalen eller är i vägen.

Att som i fallet med Emhart Glass bygga specialanpassade lösningar direkt för kunden är ett segment som ökat kraftigt för EdmoLift. Med anpassningar av standardprodukter eller genom att kombinera olika produkter går det att hitta lösningar för i princip alla problem.

Specialanpassningar blir ofta kostnadseffektiva för kunden – och för Niklas Fällström och EdmoLift är det dessutom väldigt roliga uppdrag att arbeta med.

– Att komma in där det inte finns några färdiga produkter som gör jobbet för kunden och då kunna presentera en lösning, det känns bra. Problemlösning är faktiskt det allra roligaste i det här jobbet! 😎

# Nytt produkttillbehör till CL 1001!

EdmoLifts mest prisvärda modeller av lyftbord återfinns i C-serien. Dessa modeller säljs i standardutförande och har ett begränsat urval av tillbehör. Under hösten lanserade EdmoLift en skyddsbälg som ett tillbehör till storsäljaren CL 1001. Valet att börja sälja skyddsbälgen till en produkt i C-serien kommer som ett direkt svar på marknadens efterfrågan, förklarar Tomas Edmo, Sales Area Manager på EdmoLift.

”Vi har under en tid haft många förfrågningar av kunder på flera olika marknader om just detta tillbehör. Situationen som ibland uppstår för kunden är att man i efterhand inser att en skyddsbälg hade varit ett effektivt och prisvärt alternativ för att skydda lyftbordets sax, hydraulik och elsystem. Efter en del tester hittade vi en lösning som gör det väldigt enkelt för kunden att i efterhand kunna montera på en skyddsbälg på lyftbordet CL 1001.”

SE PRODUKTVIDEON PÅ VÅR YOUTUBEKANAL:

https://www.youtube.com/EdmoLiftWebmaster

EdmoLift www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#4-2019

*Från vänster:*
*Ruud Henderson, EdmoLift Benelux*
*Vincent Demper, EdmoLift Benelux*
*Anders Wahlqvist, EdmoLift AB*

# Starkt lagarbete hos årets återförsäljare

**EdmoLift Benelux är Årets återförsäljare 2019. Medan många konkurrenter bromsar in har företaget fortsatt en mycket stark utveckling.**

– Framgångarna är resultatet av ett hårt arbete från ett fantastiskt team, säger EdmoLift Benelux vd Vincent Demper.

Den starka tillväxten för EdmoLift Benelux kommer under en period då flera indikatorer pekat på en svag avmattning och där flera av företagets konkurrenter har haft det svårt.

– För tre år sedan köpte EdmoLift Benelux upp VandenBos Groep B.V. och Lift Quality B.V. och ända sedan dess har vi haft en exceptionell utveckling, konstaterar EdmoLifts vd Anders Wahlqvist.

Den 1 maj 2019 slogs de tre företagen EdmoLift Benelux, VandenBos och Lift Quality formellt ihop till ett bolag vilket har stärkt affärerna ytterligare. Försäljningskurvan pekar uppåt och Nederländerna, Belgien och Luxemburg börjar närma sig EdmoLifts större nationella volymmarknader.

– EdmoLift Benelux har gjort en fantastisk resa och förklaringen är det otroliga driv som finns i företaget, säger Anders Wahlqvist. De fortsätter att ta stora marknadsandelar och har bestämt sig för att bli störst på sin marknad.

Vincent Demper framhåller att grunden för att göra goda affärer är att man har ett bra erbjudande, och EdmoLifts lyftbord är enligt Demper ”en perfekt produkt”.

Men i en tuff konkurrenssituation krävs det också mycket hårt jobb, och Demper lyfter gärna fram sina anställda.

– Vår personal har väldigt stor kunskap både om marknaden och om de enskilda kundernas behov. De har jobbat extremt hårt och som ett team för att nå ut. Vi har också varit noga med att inte bara sälja utan att även hålla kontakten med kunden och följa upp affären.

Trots en kraftig tillväxt under flera år ser Vincent Demper inte någon anledning att skruva ner förväntningarna för den närmaste framtiden.

– Vi räknar med tillväxt även nästa år. Vi har varit väldigt aktiva, många nya kunder har hittat till oss och är väldigt nöjda med vad det har fått. Även i ett längre perspektiv ser det bra ut. Fastighetsmarknaden i Nederländerna håller på att gå genom taket, delvis på grund av osäkerheten kring Brexit, och det kommer att byggas mycket här under flera år – bostäder, vägar och annan infrastruktur. Det ser bra ut för åtminstone fyra år framåt. 😎

## Vill du ha koll på det senaste inom lyftbordsbranschen?

Anmäl dig själv eller en kollega till vårt nyhetsbrev på www.edmolift.se/nyhetsbrev

EdmoLift®
www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#4-2019

**SAMUEL BIRGERSSON**

**ÅLDER:** 36

**FAMILJ:** Sambo, två barn

**GÖR:** Inköps- och logistikchef på EdmoLift sedan augusti 2019

# Samuel Birgersson

## Inköps- och logistikchef

### BESKRIV DINA ARBETSUPPGIFTER!

Jag ansvarar för långsiktiga och strategiska inköp, och arbetar med att säkerställa materialflöden. En viktig del är frågan om second source – att hitta parallella leverantörer av kritiska artiklar, det får aldrig ta slut på något. Jag jobbar mycket med att ta in och utvärdera nya leverantörer.

### VAD ÄR DET ROLIGASTE MED DEN HÄR TJÄNSTEN?

Det är framförallt bredden i uppdraget. Jag har det övergripande ansvaret att säkerställa materialflödet som innefattar dagliga operativa inköp men arbetar även en del i projektform i samband med att vi utvecklar nya produkter eller gör nya versioner av befintliga produkter.

### VAD ÄR DEN STÖRSTA UTMANINGEN?

Just nu är den största utmaningen att hitta fler leverantörer. Vi har ganska många kritiska artiklar där jag gärna ser att vi försöker arbeta med mer än en leverantör, vilket delvis hänger ihop med att EdmoLift har så många unika produkter. Att hitta nya leverantörer tar tid – även när det gäller leveranser av standardiserade komponenter.

Sedan är det alltid en utmaning att hitta sätt att öka omsättningshastigheten på lagret. Allas mål är ju att omsätta lagret så många gånger som möjligt på ett år. Man vill ha ett så litet lager som möjligt samtidigt som produktionen aldrig får stanna av på grund av att något tar slut. Det handlar om att hitta effektiviseringar i alla led.

### VAD HAR DU SOM NYANSTÄLLD FÅTT FÖR BILD AV FÖRETAGET EDMOLIFT?

En väldigt positiv bild! Jag kommer närmast från ett mindre företag och det är roligt att komma in i en större organisation. Det är tydligare roller och tydligare direktiv. Det är också roligt att arbeta i ett företag som vågar ligga i framkant och som hela tiden vill utveckla nya saker.

### VAD GÖR DU NÄR DU INTE JOBBAR?

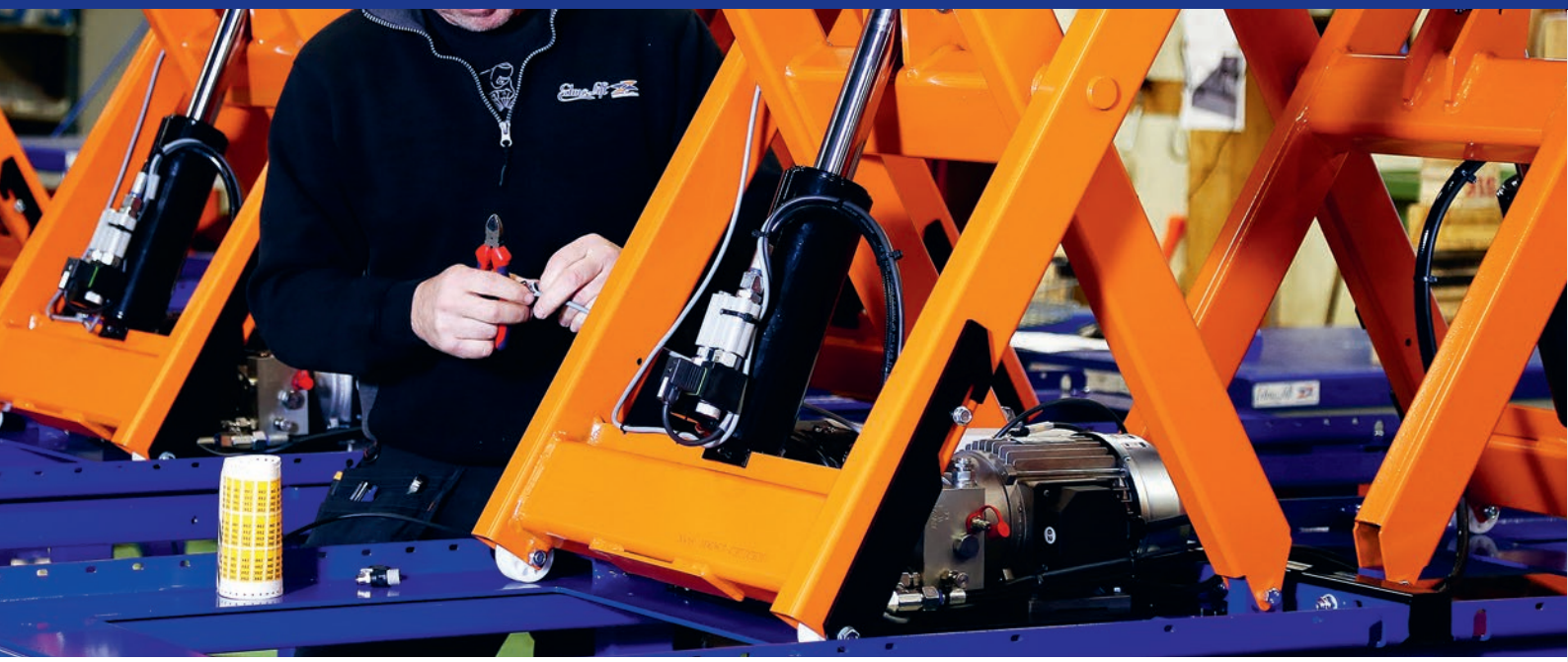
Det blir en del golf, jakt och fiske, och lite innebandy. Men främst är det familjerelaterade aktiviteter som står i fokus. 😎

www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#4-2019



# Nu stärker vi upp våra lager ännu mer!

Sedan sommaren 2018 har ett viktigt moment i EdmoLifts strategiarbete varit att kunna erbjuda sina kunder snabba leveranser av de vanligaste lyftbordsmodellerna. EdmoLift började med att lagerföra ett antal modeller av den prisvärda produktserien av C-lyftbord. Men nu har EdmoLift fyllt på sitt lager med ytterliggare modeller.

- I dagens värld händer det ganska ofta att det företag som kan leverera snabbast är det som vinner affärer, förklarar Mikael Fernlund, försäljningschef norden, och fortsätter,

- Åtgärdsprogrammet från 2018 har börjat bära frukt och våra kunder uppskattar de snabba leveranserna. Under 2019 har vi fortsatt på det spåret och det finns fler lyftbordsmodeller på lager än någonsin tidigare. Framförallt är det våra mest sålda lyftbord i T-serien, för mer krävande applikationer, som vi har fokuserat på att stärka upp lagret med. 😎

## Kompetensutveckling Movexx elektriska dragare

Sedan början av 2018 har EdmoLift varit nordisk generalagent för företaget Movexx produkter. Under hösten 2019 har EdmoLift fortsatt att utveckla samarbetet och haft produktutbildning för några av sina svenska och danska säljare på Movexx huvudkontor.

- Det är såklart en win-win situation för både oss och för Movexx att våra säljare får utveckla sina kunskaper inom produktgruppen, träffa Movexx-anställda och anamma lite av deras företagskultur. Ju bättre man känner en produkt, dess funktioner och människorna bakom den, desto enklare blir det att förmedla detta till potentiella kunder. Försäljningen av Movexx-produkter har verkligen börjat ta fart på de nordiska marknaderna och vi har lyckats få till en del spännande projekt där kombinationer av Movexx elektriska dragare och lyftbord från EdmoLift levererat fantastiska resultat, säger Mikael Fernlund, försäljningschef Norden. 😎

*Lyftbord som är anpassat för att flyttas med en Movexx-dragare*

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#4-2019

**LEIF JOHANSSON**

**ÅLDER:** 53

**FAMILJ:** Tre barn och snart sambo

**GÖR:** Designer på R&D hos EdmoLift

# Leif Johansson

## Designer på R&D

### BESKRIV DINA ARBETSUPPGIFTER!

Jag bygger! Det innebär konstruktion, utveckling, vidareutveckling och produktionsanpassning. Mycket av det jag gör är kundanpassat, det vill säga allt vi inte har i standardsortimentet. Det blir mycket modellering i 3D-program som sedan förs över till ritningar och tillverkas i vår verkstad. Men det handlar inte bara om att tillverka lyftbord som gör det kunden vill att de ska göra, det gäller också att se till så att produkterna går att tillverka rent praktiskt och att vi gör tillverkningen så billig som möjligt.

### VAD ÄR DET ROLIGASTE MED DEN HÄR TJÄNSTEN?

Det är nog att ha tillverkningen vägg i vägg. Jobbet blir väldigt konkret. Allt vi ritar kan vi gå och titta på direkt i verkstaden och vi kan vara med på alla tester. Funkar det inte som tänkt så ser vi det direkt.

### VAD ÄR DEN STÖRSTA UTMANINGEN?

Den stora utmaningen på den här tjänsten är ju att klura, att se nya vägar och hitta nya lösningar. Det är lätt att köra på i gamla hjulspår istället för att se på saker förutsättningslöst. Sedan är det alltid en utmaning att göra alla produkter säkra.

### VAD HAR DU SOM NYANSTÄLLD FÅTT FÖR BILD AV FÖRETAGET EDMOLIFT?

För mig är det lite som att komma hem. Jag har jobbat på EdmoLift tidigare och slutade som R&D chef 2013. Sedan dess har jag arbetat hos andra företag som ren konstruktör och som produktledare, men valde att komma tillbaka. Det är ett familjeföretag, alla sitter samlade och det är lätt att få tag på folk. Sedan finns det en otrolig drivkraft här. Man vill hela tiden expandera, utvecklas och det händer alltid något nytt – det är roligt!

### VAD GÖR DU NÄR DU INTE JOBBAR?

Mina döttrar har ridit och det har tagit mycket tid, men nu börjar det bli lite mindre tid med hästarna. Själv löpträna jag och åker gärna skidor på vintern, både alpint och längdskidor. 😎

## Projekt nya ritningar

EdmoLifts konstruktionsavdelning har startat ett omfattande projekt med att uppdatera alla ritningar för egentillverkade produkter som finns tillgängliga på webben och i den publika prislistan.

Projektet kommer att resultera i mer informativa och detaljerade ritningar, målsättningen är att arbetet ska vara färdigt i slutet av april 2020. 😎

EdmoLift®
www.edmolift.se

UpDate

NYHETSBREV

#4-2019

# Vinnare i vår sociala media-tävling!

**Under månaderna september och oktober pågick vår tävling i sociala medier i samband med lanseringen av det världsunika lyftbordet HDL 2000. För att ge dig lite bakgrund till själva tävlingen så var förstapris ett CL 1001 lyftbord från EdmoLift. För att ha möjlighet att vinna bordet var man tvungen att lista ut det rätta ordet genom att lösa en serie med gåtor som presenterades på vår Facebook- och Instagram-sida. Tävlande var också tvungna att spela in en videomotivering till varför de ville vinna lyftbordet.**

Vinnaren, som vi presenterade i oktober, är från Nederländerna och heter Jan-Willem. I hans hemstad Aalsmeer i Nederländerna, anordnas det en årlig båttävling på stadens kanaler. På rutten finns det två stycken låga broar som båtarna måste passera igenom. Medan racet såklart innehåller en viss grad av tävlingsmoment så är båtarna vackert dekorerade samtidigt som det är en dag fylld med glädje och bra stämning längs kanalerna. För Jan-Willem och hans lag skulle ett lyftbord skapa förutsättningarna för att anordna vertikalt överlägsna dekorationer jämfört med resterande deltagare.

Detta, eftersom att ett lyftbord skulle möjliggöra att dekorationer placeras på toppen av det, lyfts upp och demonstreras på ett unikt sätt. Men när båten närmar sig en av broarna kan de dekorationsklädda lyftbordet enkelt sänkas ned för att undvika att krascha in i broarna. Ett perfekt exempel av hur man kan vara kreativ med vertikal positionering!

Stort tack till alla er som deltog och hjälpte oss att sprida tävlingen runtom i världen. Vi ser fram emot att få presentera lyftbordet efter att det har levererats och installerats i Jan-Willems och hans lags båt under 2020! 😎