

Worte vom Geschäftsführer

## REKORD BEI EDMOLIFT

Bevor ich dieses Mal in die Weihnachtsferien ging, genoss ich, wie es sich gehört, im Kreise aller EdmoLift-Mitarbeiter ein herrliches „Julbord“-Weihnachtsessen und empfand große Dankbarkeit.

Von allen gemeinsam wurde nämlich im vergangenen Herbst eine außerordentliche Aufgabe bewältigt. Die Fertigung stieg nicht nur um 20 %, sondern auch die Abwicklung wurde auf den letzten Stand gebracht.

Wenn wir nun bald die Bilanz für 2006 ziehen, werden wir feststellen können, dass der Wert der Bestellungen im Vergleich zum Vorjahr um 13 Millionen Kronen gestiegen ist, aber auch, dass wir liefermäßig endlich aufholten. Ein neues Jahr ist angebrochen und überall ist Ordnung eingekehrt.

Kann es überhaupt besser werden?

Davon bin ich in der Tat überzeugt. Die Aussichten für 2007 sind sehr gut. Die Voraussagen für den schwedischen Exportmarkt zeigen nach oben und das gilt auch für EdmoLift. Deswegen haben wir die Anzahl Angestellte um sechs Personen erhöht – jetzt sind fünfzig Mitarbeiter in Härnösand beschäftigt.

Die Prospektierung künftiger Investitionen wurde bereits eingeleitet,



weswegen wir einer Nachfragesteigerung gewappnet gegenüber stehen.

Zum Schluss will ich die Gelegenheit wahrnehmen und Ihnen allen ein gutes und erfolgreiches 2007 wünschen!

Anders Wahlqvist  
anders.wahlqvist@edmolift.se

## GESTÄRKTE MARKETING-ORGANISATION

Das Wachstum im Jahre 2006 um zwanzig Prozent bescherte EdmoLift das angenehme Vergnügen, die Organisation verstärken zu können. In der Marketing-Abteilung begrüßen wir deshalb zwei neue Gesichter: Christel Jonsson (neu angestellt) und Henrik Tjernberg. Während Christel den Verkaufssupport übernimmt und sich um Lieferfragen und Bestellbearbeitung kümmert, verantwortet Henrik Verkaufunterstützung, Angebotsabgabe und Bestellregistrierung der Märkte in Russland, Polen, Tschechien, Slowakien und Slowenien.



Christel Jonsson und Henrik Tjernberg

### NEUHEIT



## DIE NEUHEIT DES JAHRES VON EDMOLIFT

Am Jahresanfang wird eine Neuheit auf den Markt gebracht, die enorme Bedeutung für Arbeitsplätze mit großflächigen Bereichen erlangen wird. In Zusammenarbeit mit der Firma Helge Nyberg AB hat EdmoLift eine interessante Kreuzung zwischen einer Art traditionellem Tretroller und höhenverstellbarem Hubwagen entwickelt.

„Das Ganze begann mehr wie eine witzige Idee. Wir dachten uns, ein Tretroller könnte ebenso gut als Hebewagen funktionieren und stellten 2005 einen Prototyp auf der

Hannovermesse vor. Die Reaktionen waren positiv und jetzt können wir ein fertiges Produkt vorweisen“, erzählt Anders Wahlqvist, Geschäftsführer von EdmoLift. Er glaubt, der „Tretroller“ mit höhenverstellbarer Ladeplattform, WP Express genannt, wird vor allem in der Fertigungsindustrie, auf großen Zentrallagern und nicht zuletzt in Krankenhäusern Verwendung finden. WP Express kostet weniger, als wenn Einzelgeräte wie Roller und Hubwagen getrennt erworben würden.

# STOFFMENGE REICHT UM DIE ERDKUGEL HERUM

Im deutschen Bielefeld unterhält der weltführende Stoff- und Teppichgroßhandel JAB Anstoetz sein Zentrallager. Hier lagert zu jeder Zeit soviel Stoff, dass man diesen einmal um die Erde legen könnte. Reibungsloses Handling ist für den Erfolg des Unternehmens von entscheidender Bedeutung.

Man bedient sich ganzer 25 Elektrolifter Modell WP 85 von EdmoLift in sowohl Standard- als auch Sonderausführung. Mittels WP 85 werden die Stoffrollen aus den Regalen gehoben und durch schmale Gänge zu den Bearbeitungstischen befördert, wo die gewünschte Länge abgeschnitten wird. Danach werden die Rollen wieder ins Regal zurück transportiert.

Die Grundausführung des WP 85 verfügt über nur eine Bremse pro Rad, was bisher

dazu führte, dass der Bediener jeweils beide Räder bremsen musste, um den Wagen gleichmäßig zum Stillstand zu bringen. Weil das Personal bei JAB Anstoetz aber oft seitwärts durch die schmalen Gänge fahren muss, hatte man nicht genügend Platz zum Feststellen beider Räder zur Verfügung. EdmoLift ließ, daraufhin eine Doppelbremse mit gemeinsamem Pedal anfertigen. Diese Funktion ist jetzt als Zubehör mit der Artikelnr. 86066 für die Modelle WP 65, 85, 105 und 155 erhältlich.

„Das ist nur ein Beispiel für unser Bestreben, jederzeit die besonderen Anforderungen unserer Kunden verstehen zu können“, berichtet Erik Svanberg von EdmoLift.



# RÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT

Für 2007 plant EdmoLift die Erhöhung der Laserkapazität um 25 Prozent. In den Investitionsplänen sind ein neuer Laser und langfristig auch eine neue Roboterschweißstraße enthalten. Der Laser dient zum Ausschneiden von Blechteilen, die u. a. zu Tischplatten, Bodenrahmen und Armen für Scherenkonstruktionen zusammengeschnitten werden. Diese Einsätze erfolgen, um steigenden Nachfragen nach EdmoLift-Produkten begegnen zu können.



## TRENDS

### VERMEHRTER FOKUS AUF ERGONOMIE

In Zeiten eines Konjunkturtiefs setzen Unternehmen vor allem auf Sonderlösungen. Die Firmenleitungen zeigten bestimmte Tendenzen, grundlegende Investitionen in bessere Ergonomie beiseite zu schieben und konzentrieren sich auf Einzelaufgaben, die vorübergehend einer Lösung bedürfen. Deswegen ist es ein weiteres Zeichen wirtschaftlicher Stärke, dass der Verkauf von

Standarderzeugnissen wie Flachhubtischen bei denjenigen Firmen wieder anzog, die Hebehilfsmittel vertreiben.

„Ich sehe das als Kombination mehrerer Faktoren. Man konzentriert sich mehr auf die EU-Gesetze über Arbeitsumgebung, nimmt sich jedoch (und hat auch wieder) Zeit für ›weiche Werte‹“, meint Anders Wahlqvist, Geschäftsführer von EdmoLift.

Möchten Sie über die neuesten Entwicklungen in der Hebebranche informiert werden?

Melden Sie oder Ihre Kollegen sich unter [www.edmolift.se](http://www.edmolift.se) für unseren Neuheitsbrief an.

[www.edmolift.se](http://www.edmolift.se)